



**Christian Andersen:**

## **The Long Tail**

### **Nischenprodukte statt Massenmarkt – Das Geschäft der Zukunft**

Wir alle kennen das Pareto-Prinzip: Mit 20% der Produkte generieren wir 80% des Umsatzes. Genau hierin liegt nach Andersen der Denkfehler. Durch gegen Null gehende Lagerkosten (z.B. Musik) und sehr preiswerte Konsumentenansprache (z.B. www) verändert sich das Käuferverhalten extrem.

Früher galt: was in der Ladenfläche nicht vorhanden war konnte nicht konsumiert werden. Daraus erwuchs der Zwang zu Umsatzhits. Nischenprodukte hatten keine Chance, außer in Ballungszentren.

Heute gilt: der Verbraucher kann gezielt im www suchen und wird immer irgendwo fündig werden. Es handelt sich dann zwar nicht um schnell drehende Produkte, doch garantieren diese hohe Deckungsbeiträge.

Beispiel Katalog versus Online-Angebot: Beim Katalog generieren abseits der Topseller die „hinteren“ 80% der Produkte 15,7% des Umsatzes. Beim Online-Angebot sind die 80% am langsamsten drehenden Produkte bereits für 28,8% des Umsatzes verantwortlich (Untersuchung MIT von 2005).

Das bedeutet in diesem long tail, dem „langen Schwanz“ der langsam auslaufenden Umsatzkurve, ist richtig Musik für kleinere Anbieter drin.

Das Buch zeigt auf, mit welchen Mechanismen das Potenzial des Long Tail aktiviert werden kann.

Fazit: extrem inspirierend

Bestellen Sie unter: <http://www.amazon.de/Long-Tail-lange-Schwanz/dp/3446409904/loquenz21/303-4854023-8681845?ie=UTF8&s=books&qid=1192441439&sr=1-1>