



AZ Ereignis-Trigger
 Nutze den idealen
 Moment für dein
 Marketing.

Nutze gezielt Momente, in denen Menschen oder Unternehmen offen für neue Angebote sind. Dank den AZ Ereignis-Trigger bist du genau dann präsent, wenn Entscheidungsdruck, Vergleichsbedarf oder Veränderungswille am grössten sind.

Was sind Ereignis-Trigger und warum wirken sie?

Veränderungen im Leben oder in der Geschäftswelt führen oft zu neuen Bedürfnissen. Diese Momente unterbrechen Routinen, Anbieterbindungen werden überdacht und Kaufentscheidungen entstehen.

Dank den AZ Ereignis-Trigger erreichst du diese Menschen und Unternehmen genau dann, wenn Sie offen für dein Angebot sind.

Folgende Trigger stellen wir dir in diesem Factsheet vor:

- Umzüge (vier unterschiedliche Trigger)
- neue Lebensphase
- Nachfolge inhabergeführten KMUs / Firmen-Neugründungen
- Neue Photovoltaik-Nutzer



Privater Umzug unabhängig von Distanz, Objektart oder Lebensphase

B2C | Umzug generell

Interessant weil:

- Umzug unterbricht bestehende Alltags- und Konsumroutinen
- Anbieterbindungen (Energie, Telekom, Dienstleistungen) werden hinterfragt
- Erhöhter organisatorischer und logistischer Aufwand erzeugt Entscheidungsdruck
- Bedarf entsteht gleichzeitig in mehreren Kategorien
- Hohe zeitliche Verdichtung von Kauf- und Abschlussentscheidungen
- Umzug wirkt als neutraler Neustart

Interessant für:

- Umzugsfirmen und umzugsnahe Dienstleistungen
- Energieversorger und Telekom-Anbieter
- Möbel- und Einrichtungshäuser
- Anbieter von Home-Electronics
- Anbieter von Haushaltskleingeräten
- Versicherungen (Hausrat, Haftpflicht)
- Detailhandel, lokale Dienstleister und NPO, Vereine



Umzug mit Kantonswechsel

B2C | Umzug in einen anderen Kanton

Interessant weil:

- Regulatorische Rahmenbedingungen ändern sich (Steuern, Abgaben, Versicherungen, Tarife)
- Bestehende Anbieterbindungen werden hinterfragt
- Alltagsroutinen müssen neu aufgebaut werden
- Hoher Informations- und Vergleichsbedarf in kurzer Zeit
- Erhöhte Offenheit für regionale Anbieter und neue Lösungen

Interessant für:

- Umzugsfirmen und umzugsnahe Dienstleistungen
- Energieversorger und Telekom-Anbieter
- Möbel- und Einrichtungshäuser
- Anbieter von Home-Electronics und Haushaltskleingeräten
- Banken/Versicherungen mit kantonsbezogenen Angeboten
- Detailhandel, lokale Dienstleister und NPO, Vereine



Neue Bewohner eines Einfamilienhauses, häufig Eigentümer

B2C | Umzug in ein Einfamilienhaus

Interessant weil:

- Hohe Investitionsbereitschaft zu Beginn der Wohnphase
- Entscheidungen haben langfristige finanzielle und emotionale Wirkung
- Wunsch nach Individualisierung, Qualität und Werterhalt
- Erhöhter Koordinationsbedarf (Finanzierung, Technik, Einrichtung, Absicherung)
- Neue Flächen schaffen neuen funktionalen Bedarf (Arbeitszimmer, Keller, Garten)

Interessant für:

- Umzugsfirmen und umzugsnahe Dienstleistungen
- Banken (Hypotheken, Finanzierungsoptimierung)
- Versicherungen (Gebäude, Hausrat, Haftung)
- Energieversorger und Telekom-Anbieter
- Möbel- und Einrichtungshäuser
- Anbieter von Home-Electronics und Haushaltskleingeräten
- Baumärkte und Handwerksbetriebe
- Detailhandel, lokale Dienstleister, Vereine



Umzug nach 10, 15 oder 20 Jahren am selben Wohnort

B2C | Umzug nach langer Wohndauer

Interessant weil:

- Alte Kauf- und Einrichtungsentscheidungen werden hinterfragt
- Erhöhter Ersatz- und Erneuerungsbedarf bei Möbeln, Technik und Haushalt
- Hohe Bereitschaft für grössere, zusammenhängende Anschaffungen
- Vergleichsorientiertes Verhalten statt impulsiver Einzelkäufe
- Oft gekoppelt an Lebensphasenwechsel (Kinder aus dem Haus, Pensionierung)

Interessant für:

- Umzugsfirmen und umzugsnahe Dienstleistungen
- Energieversorger und Telekom-Anbieter
- Möbel- und Einrichtungshäuser (komplette Wohnkonzepte)
- Anbieter von Home-Electronics und Haushaltskleingeräten
- Anbieter von Liefer-, Montage- und Wohnservices
- Versicherungen bei veränderten Besitz- oder Wertverhältnissen
- Detailhandel, lokale Dienstleister, Vereine



Erste Wohnung, Familiengründung, Auszug der Kinder, Vorruhestand, Ruhestand, Alter

B2C | Neue Lebensphase (AZ Life Stages)

Interessant weil:

- Bedürfnisse, Prioritäten und Rollen verändern sich deutlich
- Budgets werden neu verteilt, langfristige Entscheidungen getroffen
- Hohe emotionale Offenheit für Orientierung und Unterstützung
- Neue Lebensphasen führen oft zu neuen Bedürfnissen in mehreren Lebensbereichen

Interessant für:

- Banken und Versicherungen (Vorsorge, Lebensversicherung)
- Gesundheits- und Präventionsanbieter
- Weiterbildungsanbieter
- Anbieter von Produkten und Dienstleistungen für Kinder oder Senioren
- Möbel- und Einrichtungshäuser (erste Wohnung, Familiengründung, freier Wohnraum)
- Anbieter von Home-Electronics und Haushaltskleingeräten
- Vereine und Organisationen mit Community-Charakter
- NPOs mit Bezug zu Lebensphasen (Kinder, Familie, Alter)



Inhabergeführte Unternehmen, bei denen der Ruhestand des Inhabers absehbar ist

B2B | Nachfolge bei inhabergeführten KMUs

Interessant weil:

- Zeitlicher Entscheidungsdruck steigt
- Hohe rechtliche, steuerliche und emotionale Komplexität
- Vermögens-, Rollen- und Machtverschiebungen stehen an
- Externer Beratungsbedarf ist kaum vermeidbar
- Strategische Neuausrichtung oder Verkauf des Unternehmens wird realistisch

Interessant für:

- Banken (Unternehmensfinanzierung, Nachfolgekredite, Vermögensstrukturierung)
- Steuerberater, Treuhänder, Unternehmensverkaufs- und -übernahmeberater (M&A-Berater)
- Versicherungen (Vorsorge, Absicherung von Schlüsselpersonen, Übergangsregelungen)
- HR- und Executive-Search-Anbieter (Neubesetzung von Führungsrollen)
- Anbieter von Coaching, Mediation und Interimsmanagement (Begleitung von Übergangsphasen)



Neu im Handelsregister eingetragene Unternehmen

B2B | Firmen-Neugründungen

Interessant weil:

- Keine bestehenden Anbieterbindungen
- Hoher Bedarf an funktionierender Basisinfrastruktur
- Entscheidungen werden pragmatisch und unter Zeitdruck getroffen
- Bedarf an skalierbaren, einfachen Lösungen
- Frühe Anbieterwahl beeinflusst langfristige Nutzung

Interessant für:

- Anbieter von Buchhaltungs-, Lohn- und Administrationslösungen
- Telekommunikations- und IT-Anbieter
- Anbieter von CRM-, Newsletter- und Marketinglösungen
- Finanzinstitute (Konten, Zahlungsverkehr, Kredite)
- Beratungsanbieter für Recht, Steuern und Organisation
- Anbieter von Büroeinrichtungen und Büromaterial



Ligenschaftsbesitzer (Private und Firmen), die neu eine Photovoltaikanlage installiert haben

B2C & B2B | Neue Photovoltaik-Nutzer

Interessant weil:

- Investitionsentscheidung ist bereits gefallen
- Langfristige Planungshorizonte
- Anschlussbedarfe bei Speicher, Monitoring, E-Mobilität
- Fragen zu Wartung, Absicherung und Effizienz entstehen
- Hohe Affinität zu Technologie, Nachhaltigkeit und Optimierung

Interessant für:

- Energieversorger (Stromspeicher, Smart Grids)
- Versicherungen (Gebäude, Technik, Ertragsausfall)
- Wartungs- und Reinigungsfirmen für Solaranlagen
- Anbieter von Energiespeichern und Ladeinfrastruktur
- Finanzdienstleister für Investitions- und Optimierungsmodelle
- Anbieter von umweltfreundlichen Produkten /Alternativen (Elektrofahrzeuge usw)

Bezugsmodelle

Das für dich passende AZ Trigger-Ereignis beziehst du ganz nach deinem Bedarf. Entweder einmalig oder wiederkehrend im Abo. Generell ergibt das Abomodell am meisten Sinn. Es ermöglicht dir kontinuierliche Marketingkampagnen, um laufend neue Interessent:innen und Kund:innen zu gewinnen.

Du willst mehr wissen? Oder ein konkretes Angebot?

Nimm Kontakt mit uns auf – per Telefon: +41 41 248 44 44 oder per E-Mail: account@az-direct.ch. Wir freuen uns darauf, von dir zu lesen oder zu hören!