

Trend-Segmente

Die Definition der Segmente erfolgt über eine Statementbatterie.

Adopters

- Sie sind diejenigen, die sofort neue Produkte aller Art kaufen.
- Durch den häufigen Kontakt zu anderen Menschen sind sie Multiplikatoren.
- Sie bilden mit ca. 10% das kleinste der vier Segmente.
- Sie sind sehr jung und besitzen die höchste formale Schulbildung.

Mediators

- Sie kommen mit überaus vielen Menschen in Kontakt und gehören dabei zu den Meinungsführern.
- Auf neue Produkte reagieren sie nicht zwangsläufig euphorisch.
- Sie müssen zunächst überzeugt werden, sorgen dann aber für die Verbreitung ihrer Auffassung.
- Der Anteil an der Bevölkerung beträgt knapp 30%.
- Sie sind die besser verdienenden, gut gebildeten Personen im mittleren Alterssegment.

Followers

- Sie kommen mit vielen Menschen zusammen, übernehmen aber eher deren Meinung und Verhalten, als andere zu beeinflussen.
- Knapp 30% der Bevölkerung gehören in dieses Segment.
- Die soziodemografische Struktur entspricht weitgehend der der Gesamtbevölkerung.

Deniers

- Sie lassen sich kaum von anderen Personen oder neuen Produktangeboten überzeugen.
- Mit ca. einem Drittel der Bevölkerung bilden sie das größte Segment.
- Der Altersschnitt liegt signifikant über dem der anderen Gruppen.
- Das formale Bildungsniveau und das Einkommen sind unterdurchschnittlich.

Alters-Segmente

Die Definition der Segmente erfolgt über die Altersangabe.

Young Adults

- Personen im Alter bis zu 29 Jahren.
- Sie sind für viele Märkte die Early Adopters.
- Der längerfristige Erfolg einer Marke hängt davon ab, diese Altersgruppe dauerhaft an sich zu binden.

Born in the Sixties

- Zwischen 1960 und 1969 geborene Personen.
- Sie stellen gerade in Deutschland zahlenmäßig die stärkste Geburtsdekade und für viele Märkte die stärkste Verwendergruppe dar.
- Mehr zur Bedeutung dieser Zielgruppe unter www.ipsos.de

Seniors

- Personen ab 60 Jahre.
- Die in der Regel nicht mehr berufstätigen Älteren verfügen über relativ viel Geld und Freizeit.
- Produktentwicklung und Kommunikation müssen sich den besonderen Anforderungen der Senioren stellen.