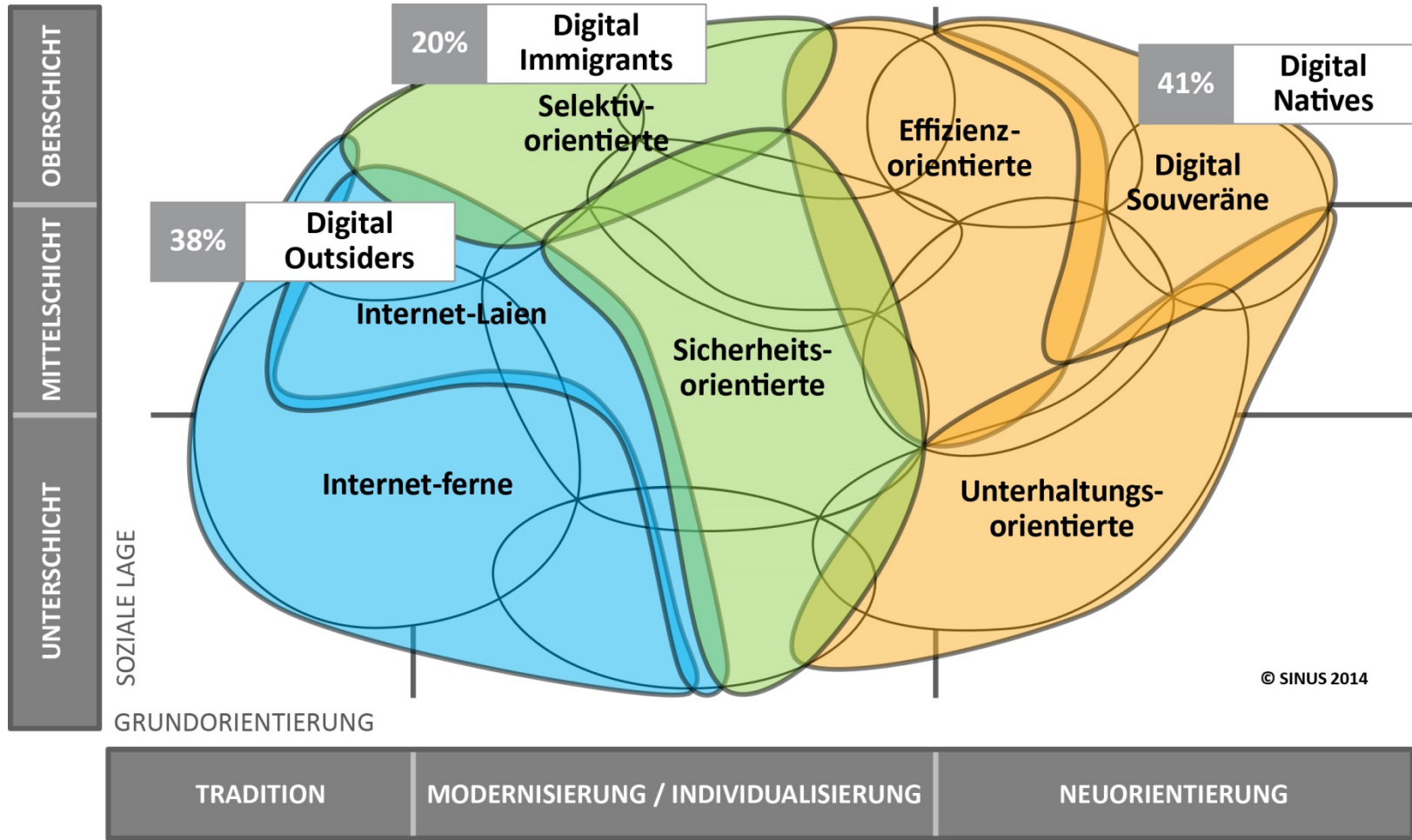


# Digital User Groups

Strategisches Zielgruppenwissen fürs Web

# Digital User Groups

## Übersicht

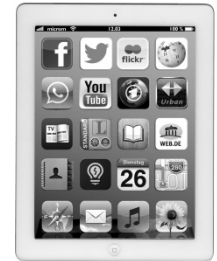


# Digital User Groups

## Digital-Souveräne

*„Ich bin immer online, ja.“*

*„Das Internet gehört für mich einfach dazu, darüber denke ich gar nicht mehr nach ...  
Wie soll man auch sonst kommunizieren?“*



## Selektivorientierte

*„Ich möchte nicht ausgewertet werden.“*

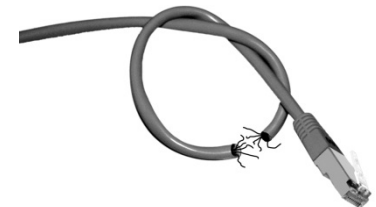
*„Ganz herausragend finde ich Amazon, weil man dort die Sachen problemlos wieder zurückschicken kann.“*



## Internet-Laien

*„Das Internet ist nicht so mein Medium, es ist gar nicht so leicht, da immer mitzukommen.“*

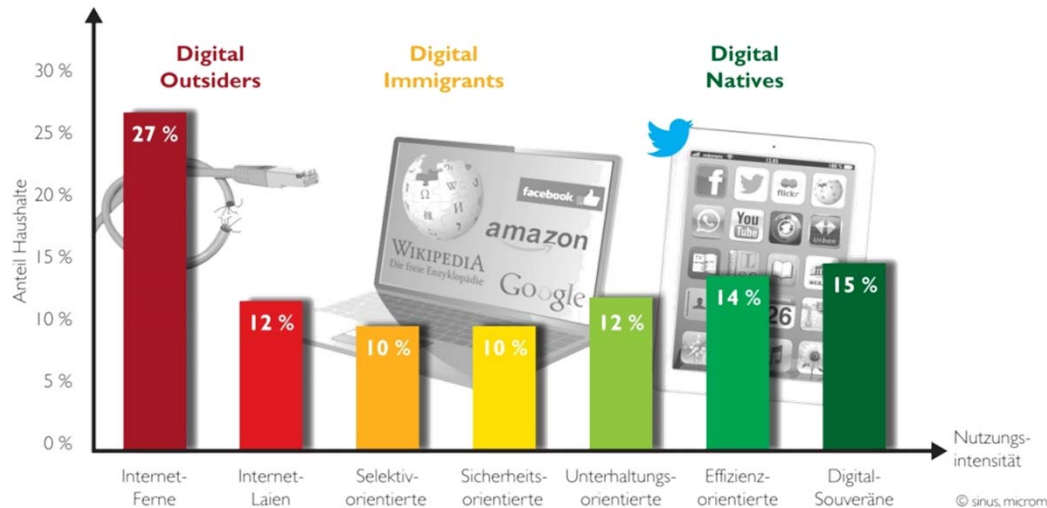
*„Wenn man einen Partner hat, der sich damit ausgiebig befasst, dann reicht einem das erst einmal.“*



# Digital User Groups

## Das Internet als Massenmedium.

- Neueste Zahlen zeigen die fortschreitende Digitalisierung der Gesellschaft. Umso wichtiger ist es, unterschiedliche Motivationen und Nutzungsarten zu erkennen und zu verstehen.

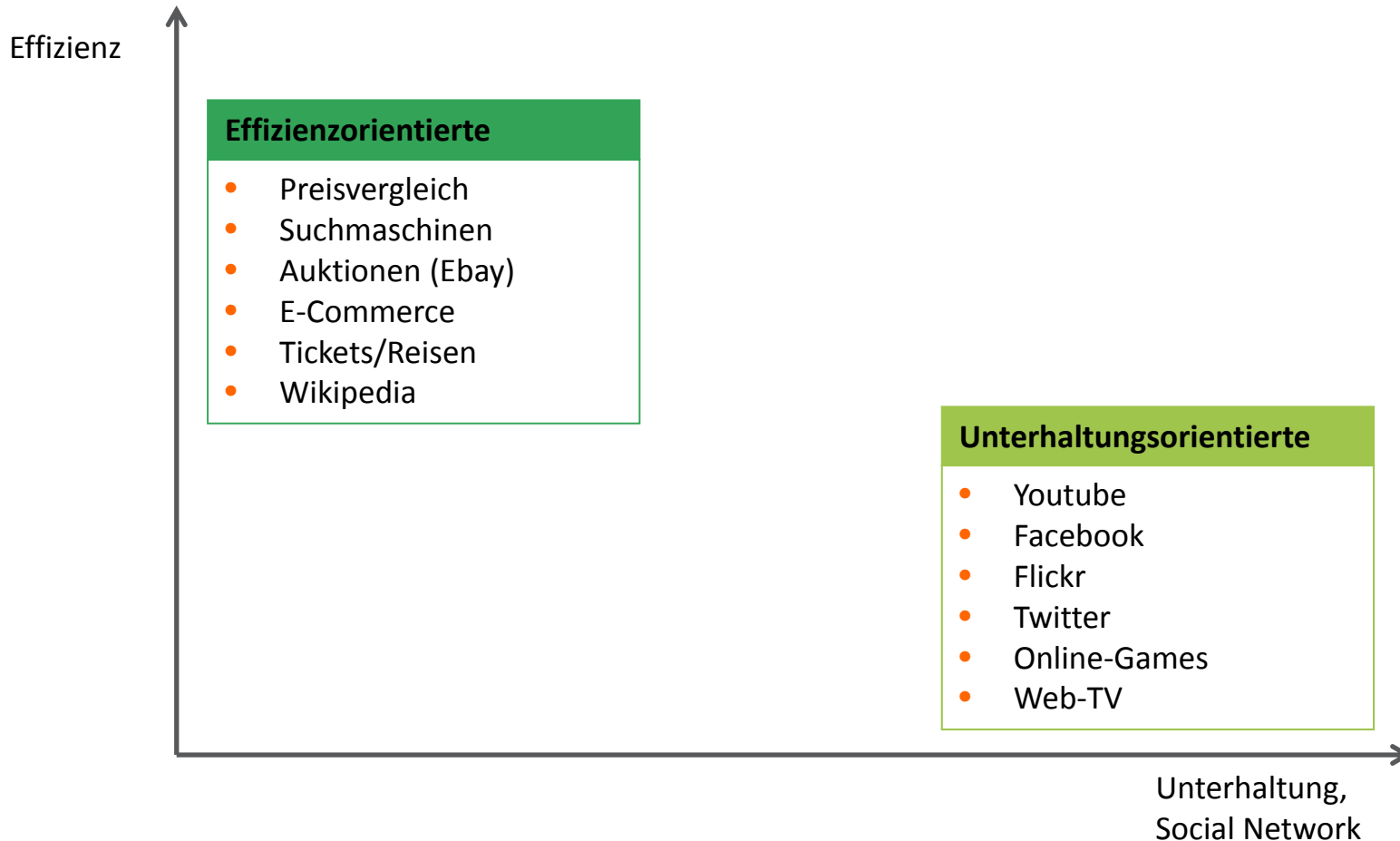


- Wir zeigen Ihnen

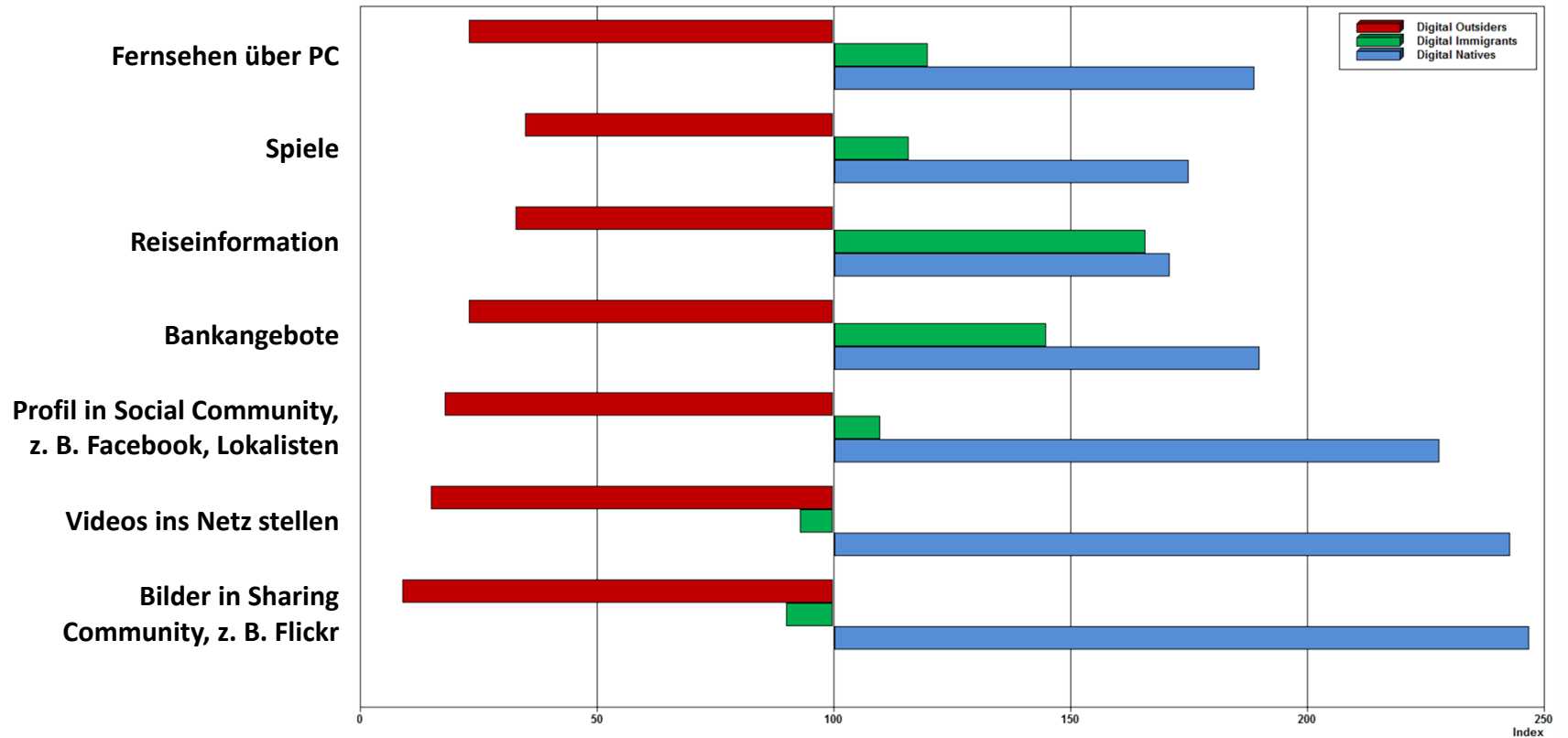
- wer Ihre Kunden bzw. Online-Shopper sind,
- wie unterschiedliche Motivationen, Ansprüche oder Erwartungen Nutzergruppen charakterisieren und
- wie Sie diese Zielgruppen in Ihrem Bestand bzw. kleinräumig in ganz Deutschland identifizieren können

# Digital User Groups

Die Digital Natives differenzieren sich zwischen Effizienz und Unterhaltung

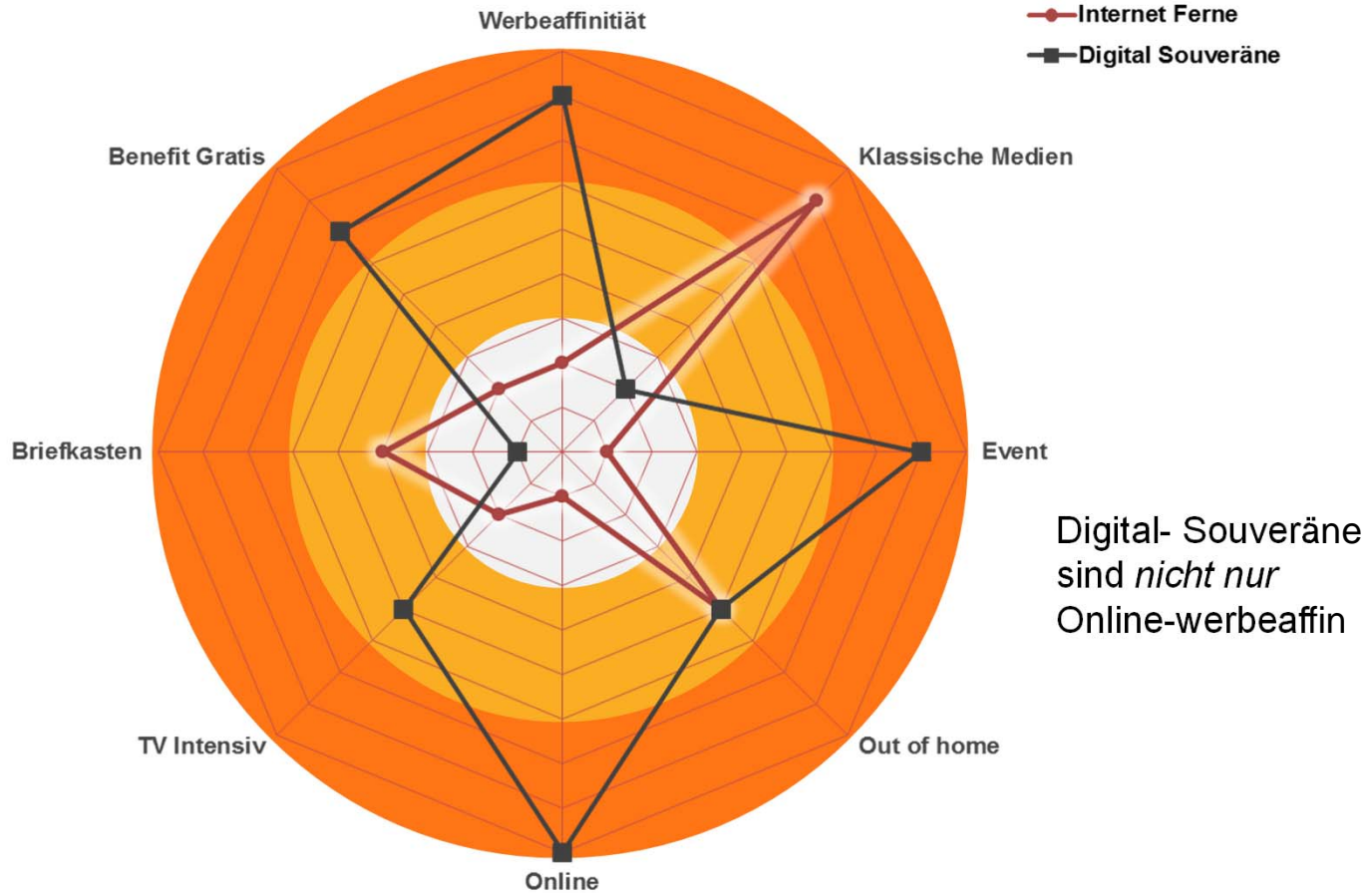


# Entertainment, Info & Kommunikation



# Mediennutzung

Das Merkmal ist in der Zielgruppe  schwach  mittel  stark ausgeprägt



# Digital User Groups

## Ihr Nutzen

- Erkennen und analysieren Sie Ihre Online-Kundengruppen
- Was treibt Ihre Web-Nutzer an, wie sind ihre Ansprüche, wie ihr Lebensstil?
- Wie unterscheiden sich Online-Kunden von anderen Kundengruppen?
- Leiten Sie strategische & operative Marketingkonzepte ab
- Spezifische Content-Gestaltung abgestimmt auf die Bedürfnisse der Nutzer
- Individuelle Web-Sites nach Besucher
- Multichannel-Ansprache der Zielgruppe, sowohl Online als auch Offline
- Erkennen Sie Cross- und Up-Selling Potenziale



# Das Projekt-Team

Ihre Ansprechpartner bei SINUS



## **Uschi Nowak**

Senior Research & Consulting  
Tel.: 0049 6221 80 89 31  
Fax: 0049 6221 80 89 25  
[uschi.nowak@sinus-institut.de](mailto:uschi.nowak@sinus-institut.de)



## **Jan Hecht**

Studienleiter Marketingforschung  
Tel.: 0049 6221 80 89 53  
Fax: 0049 6221 80 89 25  
[jan.hecht@sinus-institut.de](mailto:jan.hecht@sinus-institut.de)