

core&reach

Maßgeschneiderte Zielgruppen mit SINUS

Konsumerwartungen und Verhalten
verknüpft mit Lebenswelten



Wachstum beginnt nicht in allen Zielgruppen - sondern in den richtigen.

Die Herausforderung

Zielgruppenvielfalt schafft nicht automatisch Orientierung

- Nicht alle relevanten Zielgruppen sind für Wachstum gleichermaßen wichtig.
- Wer Marktpotenziale gezielt erschließen will, braucht eine klare Priorisierung statt einer bloßen Beschreibung von Zielgruppen.
- Diese Orientierung ist entscheidend für wirksame Entscheidungen in Marketing, Vertrieb und Produktentwicklung.

Der Ansatz

Fokus auf strategisches Kernpotenzial und relevante Umfeld-Segmente

- core&reach identifiziert den Core als strategische Kernzielgruppe mit dem höchsten Potenzial und ergänzt ihn um Reach-Segmente, die das erweiterte Marktpotenzial beschreiben.
- So entsteht eine Zielgruppenlogik, die Komplexität reduziert und strategische Schwerpunkte sichtbar macht.

Ihr Nutzen

Priorisierte Entscheidungen und gezielte Aktivierung

- Der Ansatz liefert eine handlungsorientierte Entscheidungsgrundlage: Zielgruppen lassen sich nicht nur besser verstehen, sondern auch gezielter aktivieren und weiterentwickeln.
- Damit wird aus Zielgruppenwissen eine belastbare Grundlage für Wachstum.

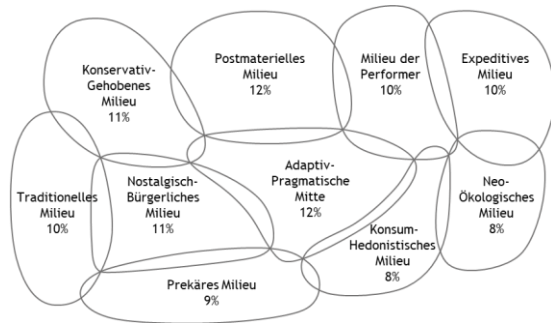


core&reach zeigt, wo Ihr strategisches Kernpotenzial liegt und welche weiteren Segmente relevantes Marktpotenzial eröffnen.

core&reach verdichtet die Sinus-Milieus zu marktspezifischen Zielgruppen

Grundmodell: Sinus-Milieus

Analyse der soziokulturellen Struktur der Gesellschaft

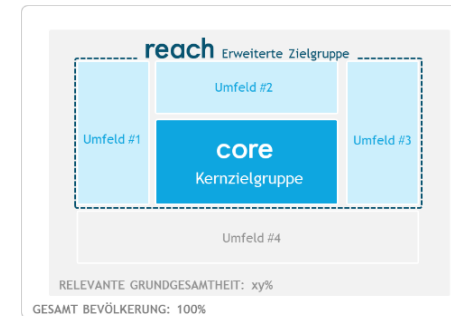


Gesamtgesellschaft verstehen

- Zeigt, wie Menschen in den verschiedenen sozialen Milieus leben, denken und ticken
- Als gesamtgesellschaftlicher strategischer Zielgruppen-Ansatz verwendet von Unternehmen und Institutionen
- Transferleistung von Sozial- und Wirtschafts-Wissenschaft

Maßgeschneiderter Ansatz: core&reach

Analyse von marktspezifischen Zielgruppen



Marktrelevanten Teil der Gesellschaft aktivieren

- Fokus auf ein Kernsegment („core“) auf Basis der Sinus-Milieus sowie anschlussfähige Umfeldsegmente („reach“) zur Bestimmung des Gesamtpotenzials.
- Kundenspezifischer Ansatz für Marketing, Vertrieb und Produktentwicklung - mit dem Ziel, klare und effiziente Handlungsoptionen abzuleiten

Welche Insights liefert core&reach für Zielgruppenstrategien?



Zielgruppe

Wer ist wirklich relevant für mein Angebot, für Wachstum?



Bedürfnisse

Was ist die Botschaft, welches Bedürfnis soll erfüllt werden?



Marke + Potenzialanalyse

Welche Marken und Produkte haben Potenzial, welches Image verfängt?



Kreation

Wie muss Bildsprache, Tonalität und Themen gestaltet werden?



Kanalauswahl

Wo erreiche ich die Zielgruppe?



Identifizieren, priorisieren, aktivieren.

core&reach führt zu einer ganzheitlichen Profilierung relevanter Zielgruppen-segmente und leitet daraus konkrete Handlungsoptionen für Positionierung, Kommunikation und Kanalwahl ab.

Die Sinus-Milieus liefern dabei die zugrunde liegenden Insights, die alle Schritte - von der Zielgruppen-priorisierung bis zur Aktivierung - fundieren.

Was core&reach leistet

Strategischer Mehrwert



Strategische Priorisierung

Fokus auf Segmente mit dem höchsten Hebel / Relevanz
Reduktion von Komplexität



Tiefenschärfe durch SINUS Lebenswelt-Insights

Einbettung in die Milieulogik.
Ganzheitliches Verständnis der Ziel-gruppen als reale Menschen auf Basis der Sinus-Milieu-Insights (360° Blick)



Aktivierbar - Übersetzung von Potenzial in Handlung

Klare Aktivierungsarchitektur für Positionierung, Kommunikation und Marktbearbeitung



Maßgeschneidert & flexibel

Zielgenaue Abstimmung auf Themen und Produktkategorien für kundenspezifische strategische Fragestellungen
- z.B. zur Identifikation von Wachstumspotenzialen oder Markenverjüngung

Was core&reach leistet

Operative Umsetzung



Einfachheit & Selbstanwendbarkeit

Self-Service-Screening-Indikator für die Integration in bestehende Studien, z.B. Trackings, Werbe-, Produkt- und Konzept-Tests



Daten-Integration & Quantifizierbarkeit

Verknüpfung mit Markt-Media-Studien und Consumer-Panels. Räumliche (MBM) und digitale Lokalisierung und damit gezielte Adressierung von core&reach-Segmenten.



KI-Integration

Optional: KI-gestützte Analyse, Aktivierung & Performance-Check, ZG-Avatar, automatisiertes Dashboard



International anwendbar

Durch die Einbettung in die Milieulogik sind die Zielgruppensegmente auf Basis der Sinus-Meta-Milieus in mehr als 50 Märkten weltweit einsetzbar

Ablauf core&reach



Voraussetzungen klären

Liegt eine milieuverortete Stichprobe vor?

- **Ja:** direkt mit Schritt 1 beginnen
- **Nein:** Milieuverortung herstellen (z.B. Primärstudie, Integration der Sinus-Milieus in bestehende Studien b4p-Daten)



1 Definition der relevanten Grundgesamtheit

Festlegung des **marktrelevanten Potenzials** (z.B. über Interesse, Zahlungsbereitschaft) und Definition der **relevanten Zielgruppe** (kompakter Screening-Indikator)

Beispiel E-Bike-Zielgruppen

Potenzial: Pendler in urbanen Räumen mit hohem Einkommen
Screening über: Wohnort, Einkommen, Arbeitsort



2 Milieubasierte Marktstrukturierung

Analyse entlang der Sinus-Milieus zur Identifikation von

● **core** (höchstes Potenzial) ● **reach** (anschlussfähiges Segment) ● **Low Priority**

core: zukunftsorientierte Leitmilieus
reach: Mainstream-Milieus

➔ **Zielgruppe: Urban Smart Riders**



3 Tiefenprofilierung und Aktivierung der Zielgruppensegmente

Analyse entlang der Sinus-Milieus zur Identifikation von

Bedürfnisse & Motive Treiber **Kommunikation** Botschaften & Tonalität **Kanäle** Touchpoints

- Motive: effizient, flexibel, nachhaltig, Tech-Lifestyle
- Kommunikation: Convenience und Selbstbestimmung
- Kanäle: Digital first & out of home

Ihre Ansprechpartner:innen

Kontaktieren Sie uns und erfahren Sie mehr, wie core&reach als ZG-Segmentierungsansatz für Sie umgesetzt werden kann!



Nadine Laufer
Senior Research & Consulting
nadine.laufer@sinus-institut.de



Naima Wisniewski
Senior Research & Consulting
naima.wisniewski@sinus-institut.de



Leonie Regen
Research & Consulting
leonie.regen@sinus-institut.de



Manfred Tautscher
Geschäftsführender Gesellschafter
manfred.tautscher@sinus-institut.de