



Trend Evaluation – Consumer Insights Sekt, Prosecco & Champagner

Studieninhalte

Trend Evaluation Deutschland ist der größte und preissensibelste Markt für Sekt, Prosecco und Champagner

Trend Evaluation Consumer Insights Sekt & Prosecco



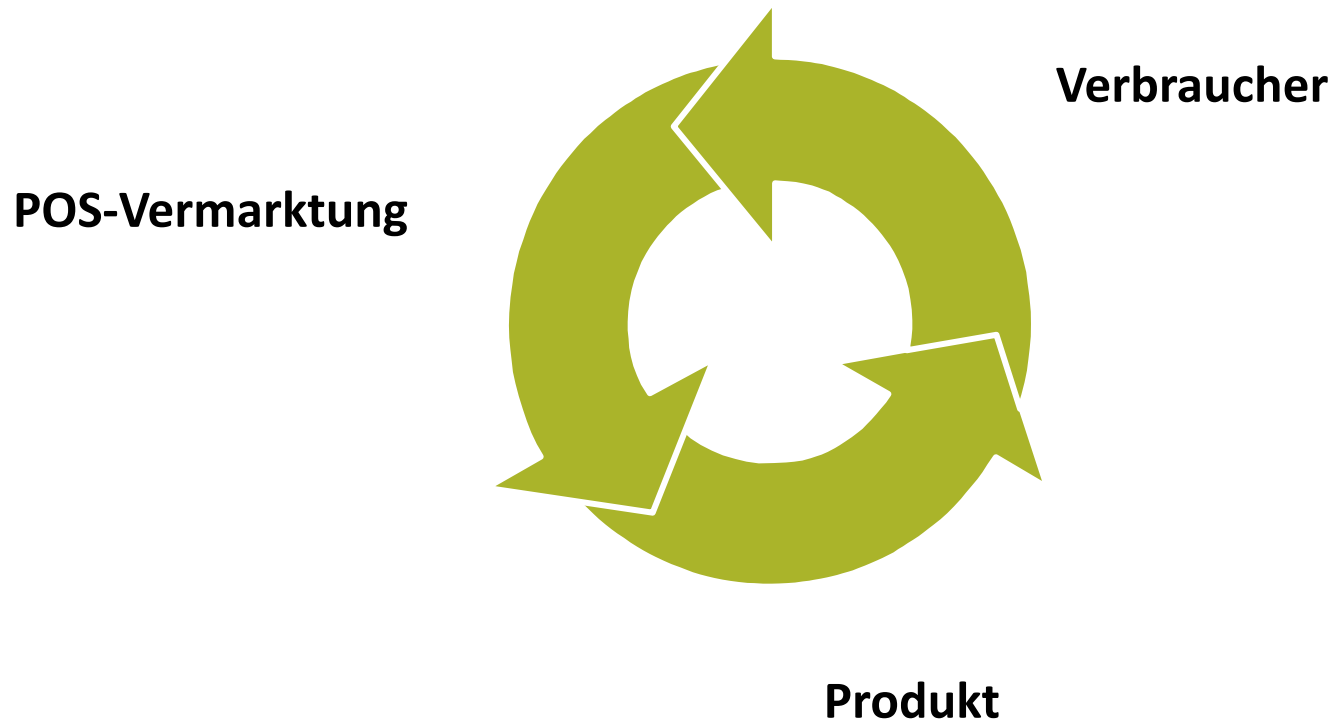
Deutschland gilt mit einem jährlichen Pro-Kopf-Verbrauch von rund 3,9 Litern als Weltmeister im Sektkonsum, im Durchschnitt trinkt jeder Deutschen pro Jahr rund 46 Gläser Sekt, Champagner, Prosecco und andere Schaumweine.

- Was sind - neben dem Preis - die Entscheidungskriterien bei Schaumwein?
- Welche weiteren Chancen hat alkoholfreier Sekt?
- Welche Rolle spielt der Online-Kauf bei Sekt, Prosecco und Champagner (separat)?
- Welche Erwartungen und Wünsche haben die Käufer?
- Wie lässt sich Sekt/Prosecco und Champagner noch besser (sprich: zielgruppenbezogen) vermarkten?

In einer Neuauflage der mafowerk **Trend Evaluation** “Consumer Insights Sekt/Prosecco/Champagner“ hat mafowerk die aktuellen Einstellungen, Verwendungs- und Einkaufsgewohnheiten bei Schaumwein im Vergleich zu 2012 untersucht und macht Veränderungen im Zeitvergleich deutlich.

Trend Evaluation zeigt den Einfluss und die Wirkung der drei wichtigsten Faktoren für eine erfolgreiche Sekt- /Prosecco und Champagner- Vermarktung

Trend Evaluation Consumer Insights Sekt & Prosecco



Trend Evaluation macht die Verbrauchergewohnheiten bei Sekt, Prosecco und Champagner transparent und zeigt die Potenziale und neue Marktchancen auf

Trend Evaluation Consumer Insights Sekt & Prosecco

POS-Vermarktung



Verbraucher

Produkt

Produkt

- Was sind die subjektiven Kaufimpulse (Preis, Marke, Farbe, Etikett, Flasche, etc.)?
- Wie kommen die Produkte in das relevant set des potenziellen Käufers?
- Welche Sekt-/Prosecco-/Champagner-Marken sind bekannt?
- Beurteilung des Alkoholgehaltes bei Sekt/Prosecco/Champagner?
- Wie stark ist das Potenzial von alkoholfreien Varianten?
- Wie tragfähig ist das Potenzial für die rosé-Varianten und Mix-Varianten?
- Beurteilung von Flaschenformen
- Welche Anforderungen/Wünsche stellt der Konsument an das Produkt?

Consumer

- Bei welchen Gelegenheiten bzw. Anlässen wird konsumiert?
- Wie wird konsumiert - pur oder als Mix?
- Nach welchen Kundentypologien kann man die Konsumenten einordnen?
- Welches sind die Kauf-Motivatoren und Kauf-Barrieren in den unterschiedlichen Zielgruppen?
- Welche Informationsquellen werden genutzt und wie häufig?
- Welche zusätzlichen Angebote von Herstellern werden gewünscht?
- Welche regionalen und saisonalen Unterschiede existieren?
- Wie groß sind die Unterschiede nach soziodemografischen Merkmalen?



Trend Evaluation macht die Einkaufsgewohnheiten bei Sekt, Prosecco und Champagner transparent und zeigt die Potenziale und neue Marktchancen auf

Trend Evaluation Consumer Insights Sekt & Prosecco

POS-Vermarktung



Verbraucher

Produkt

POS-Vermarktung



- Wie oft wird wo und warum gekauft?
- Wonach bzw. wie sollten Sekt/Prosecco und Champagner im Einkaufsregal am POS sortiert werden?
- Wo wird eine Platzierung von Sekt/Prosecco und Champagner im Geschäft erwartet (hauptsächlich, zusätzlich)?
- Welche Preisbereitschaft und -sensibilität existiert nach unterschiedlichen Vertriebs-kanälen?
- Welchen Kompetenzstatus haben die Einkaufsstätten?
- Welche Promotionaktionen zu Sekt/Prosecco/Champagner sind dem Verbraucher in letzter Zeit aufgefallen?
- Wie einfach oder wie schwierig ist es für den Käufer, den richtigen Sekt/Prosecco/Champagner im Geschäft zu finden?
- Erfolgt der Kauf spontan oder geplant?

Trend Evaluation Studienaufbau sichert repräsentative Ergebnisse

Trend Evaluation Consumer Insights Sekt & Prosecco

- **Hintergrund der Studie**

- Ziel der Studie ist die Untersuchung der Verbrauchergewohnheiten beim Einkauf von Sekt, Prosecco und Champagner

- **Vorgehensweise**

- Bevölkerungsrepräsentative Zielgruppen-Onlinebefragung in Deutschland mit insgesamt 1.010 Interviews
- Die Befragungsteilnehmer wurden aus einem führenden Onlinepanel unter Berücksichtigung der Merkmale Alter und Geschlecht vorrekrutiert
- Die Einladung der Teilnehmer erfolgte über personalisierte E-Mails mit Hyperlink zum Fragebogen

- **Erhebungszeitraum**

- Feldstart: 22.11.2017
- Feldende: 27.11.2017

Trend Evaluation Studienergebnisse im Detail - Sektionen (1)

Trend Evaluation Consumer Insights Sekt & Prosecco

Seiten

1.	Wie häufig wird gekauft?	32-48
2.	Wann wird konsumiert?	49-58
3.	Wie wird konsumiert?	59-78
4.	Zu welchem Anlass wird konsumiert?	79-99
5.	Was wird gekauft und wozu?	100-110
6.	Wo wird gekauft?	111-126
7.	Zu welchem Preis wird gekauft?	127-136
8.	Plan-Kauf versus Spontan-Kauf	137-153
9.	Was ist beim Kauf von Sekt und Prosecco wichtig?	154-165
10.	Special: Pikkoloflaschen	166-172
11.	Beurteilung der Situation am POS	173-194
12.	Beurteilung von Flaschenformen	195-200

Trend Evaluation Studienergebnisse im Detail - Sektionen (2)

Trend Evaluation Consumer Insights Sekt & Prosecco

Seiten

13.	Wie informiert sich der Konsument? Welche Promotion Aktivitäten sind aufgefallen?	201-208
14.	Markenbekanntheiten, Stammmarken-Verwendung	209-236
15.	Wünsche an Hersteller und Handel?	237-251

Trend Evaluation Studienergebnisse im Detail

Trend Evaluation Consumer Insights Sekt & Prosecco

15 Seiten fundierte Kernaussagen sowie
2 Seiten aussagekräftige Insights
195 Seiten klar kommentierte pptx-Charts
für Einzelergebnisse - ready to use

Einige ausgewählte Beispiele:

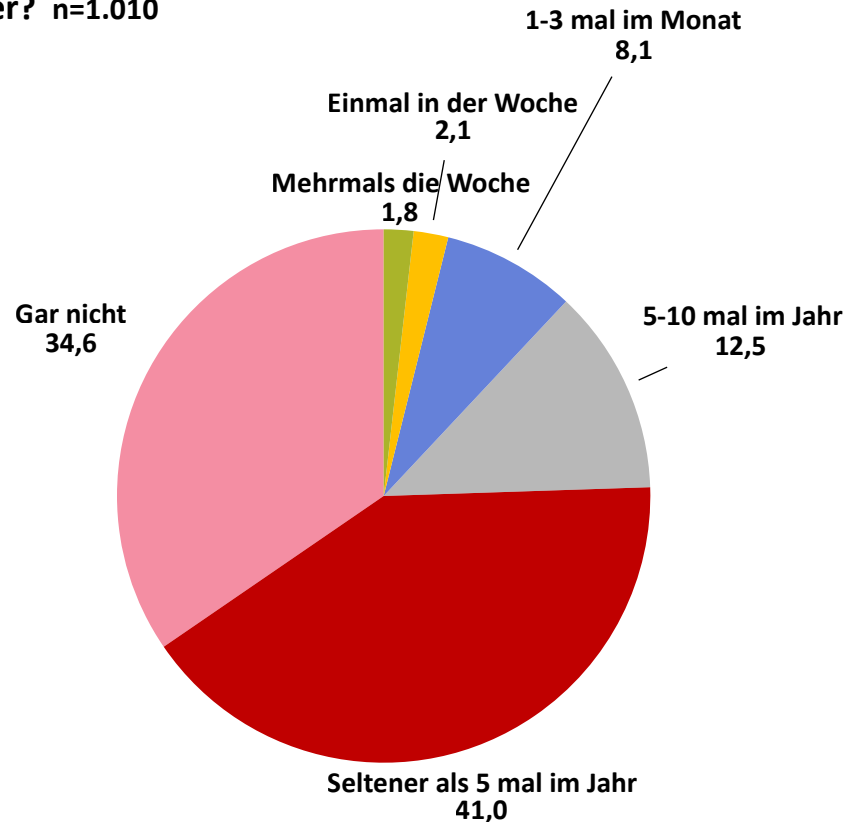


Nur rund 12 % kaufen Champagner mehrmals im Monat

Trend Evaluation Consumer Insights Sekt & Prosecco

Wie oft kaufen Sie Champagner? n=1.010

Champagner



Kommentar

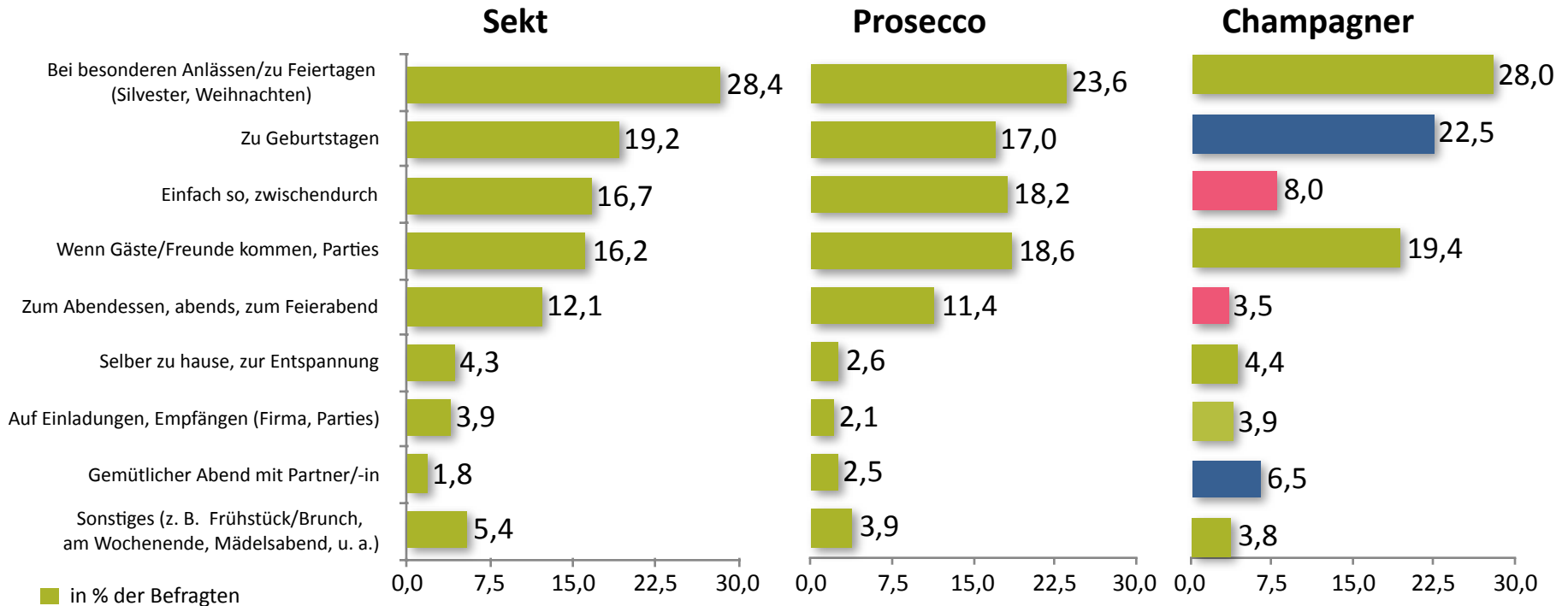
- 41 % kaufen Champagner „seltener als 5 mal pro Jahr“ und 35 % kaufen gar nicht
- Nur 24 % kann man als „regelmäßige“ Verwender bezeichnen

Die Anlässe, zu denen man Champagner kauft, unterscheiden sich deutlich von denen von Sekt und Prosecco

Trend Evaluation Consumer Insights Sekt & Prosecco

Können Sie uns sagen, für welche Gelegenheiten Sie Sekt/Prosecco/Champagner kaufen? (Offene Nennungen)

Basis: Alle Befragte, die ... kaufen n=1.003/888/661



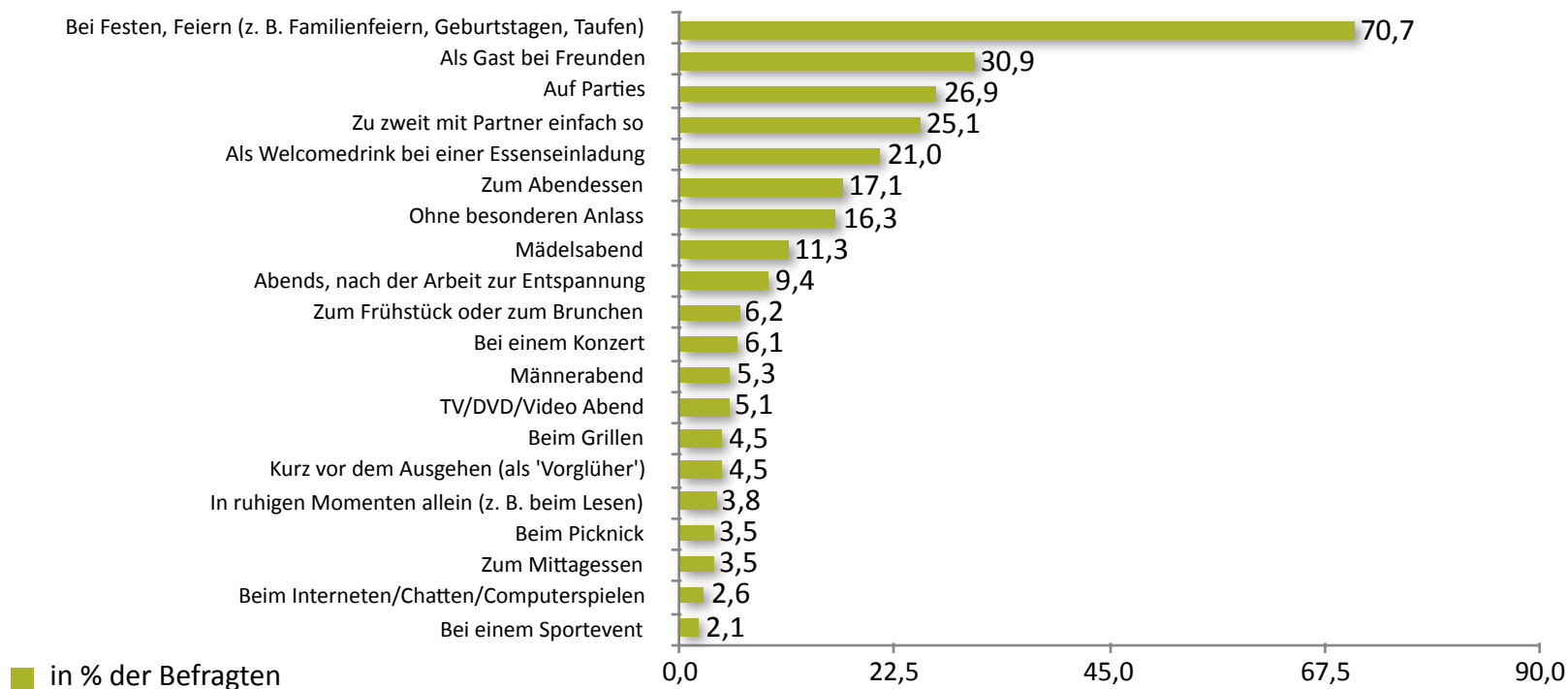
Kommentar

Für einfach so, zwischendurch oder einfach zum Abendessen – dafür ist Champagner wirklich nicht gut geeignet

Mit Abstand der wichtigste Anlass, einen Champagner zu konsumieren ist: ein offizieller Anlass, der gefeiert werden muß

Trend Evaluation Consumer Insights Sekt & Prosecco

Zu welchem Anlass konsumieren/trinken Sie Champagner? Basis: Alle Befragten, welche die Produktkategorie kaufen n=661 Champagner



Kommentar

70,7 % der Champagnerkonsumenten geben das als Anlass an, einen Champagner zu trinken

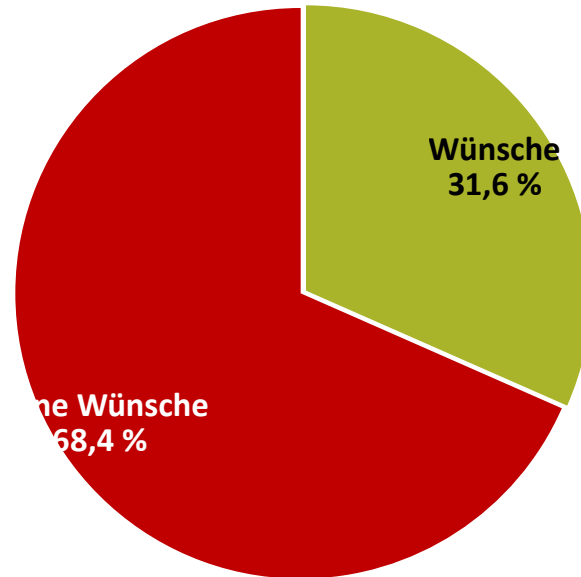
Immerhin 30 % der Verbraucher haben noch Wünsche an Hersteller und Handel zum Thema Sekt

Trend Evaluation Consumer Insights Sekt & Prosecco

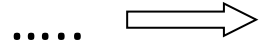
Welche zusätzlichen Angebote und Leistungen zum Thema Sekt würden Sie sich wünschen? n=1.003

Diagrammtitel

Sekt



welche ?



(für Sekt, Prosecco und Champagner separat)

Kommentar

Während 68 % der Befragten mit dem vorhanden Angebot offenbar rundum zufrieden sind, können sich immerhin 31,6 % noch weitere Angebote von Handel und Industrie vorstellen . . .

Trend Evaluation erhebt alle wichtigen Soziodemografien

Trend Evaluation Consumer Insights Sekt & Prosecco



Ausweis mit folgenden Soziodemografien:

Geschlecht:

männlich, weiblich

Alter:

Jahre 18-29 / 30-39 / 40-49 / 50-59 / 60-69

Haushaltsgröße:

1 Pers.-HH / 2 Pers.-HH / 3 Pers.-HH / über 3-Pers.-HH

Netto-Einkommen pro Monat:

bis 1.999 Euro / 2.000-2.999 Euro / 3.000-3.999 Euro /
4.000 Euro und mehr

Gebiete:

Nord-West / Nord-Ost / Thüringen-Sachsen / Mitte / NRW /
Bayern-Baden Württemberg

Trend Evaluation liefert klare Insights und verbessert die Interaktion mit Kunden

Trend Evaluation Consumer Insights Sekt & Prosecco



- Die Ergebnisse der Consumer Insights „Sekt/Prosecco/Champagner“ können Sie bestellen: per Fax, per Telefon oder per Email
- Das Honorar für die aktuelle Consumer Insights ist:
 - **3.900,- Euro** (netto zzgl. MwSt.)
- Das Honorar inklusive der Vergleichsdaten zu 2012 ist:
 - **4.900,- Euro** (netto zzgl. MwSt.)
- Die Ergebnisse liegen vor und können innerhalb von zwei Arbeitstagen nach Bestellung geliefert werden
- Lieferung der kompletten Studienergebnisse in elektronischem pptx-Format auf deutsch und inklusive fundierter Ergebnisinterpretationen
- Persönliche Ergebnispräsentation optional (gegen Aufpreis)
- Einfach bestellen mit beiliegendem Bestellformular
- Die AGB der mafowerk GmbH: www.mafowerk.de/impressum

Unser Angebot ist gültig bis zum 30.06.2018

Trend Evaluation Kontakt

Bei weiteren Fragen zu den Consumer Insights Sekt, Prosecco & Champagner 2017 wenden Sie sich bitte jederzeit an uns:

Adresse

mafowerk GmbH

Georg-Zorn-Str. 37

90765 Fürth

www.mafowerk.de

Ansprechpartner

Heiko Leipold

Tel.: 0911-2001-842

Mobil: 0151-1481-10096

Email: leipold@mafowerk.de

Ansprechpartner

Peter Mahn

Tel.: 0911-2001-841

Mobil: 0151-1481-10095

Email: mahn@mafowerk.de

Fotos: mafowerk, fotolia

mafowerk

Frisches Denken. Effektive Marktforschung.