



Trend Evaluation Consumer und POS Heißgetränke

Tee-Trends 2024

Potenziale • Kaufverhalten • Präferenzen und Wünsche

Inhalte **Trend Evaluation** – Consumer und POS Insights Tee 2024

1

Ausgangssituation und Kernfragen

2

Studieninhalte und Studiendesign

3

Honorar

4

Kontakt

TEE IST EINE WACHSTUMSWARENGRUPPE BEI DEN HEIßGETRÄNKEN

mafowerk untersucht die Konsumenteneinstellungen beim Kauf und bei der Verwendung von Tee

*Tee gehört neben Kaffee zu den beliebtesten Getränken der Deutschen: rund 69 Liter Tee pro Kopf haben die deutschen Verbraucher 2022 getrunken - damit wurde erneut das Niveau der Zeit vor der Pandemie übertroffen.**

Besonders der Trend zu mehr ausgewogener und bewusster Ernährung beflügelt den Konsum von Tee als kalorienarmer Durstlöcher und als Genussmittel.

Tee ist aber auch geschmackliche Vielfalt und Farbe: die Bereitschaft der Verbraucher, Neues auszuprobieren ist hoch – echte Chancen für neue Produkte und erfolgreiche Innovationen bei Tee.

- Wer kauft Tee? Wie häufig wird gekauft, wie viel wird ausgegeben?
- Was sind die Präferenzen und Erwartungen der Konsumenten?
- Was sind die Produkt-Attribute für Standard bzw. Premium aus der Sicht des Käufers?

Die Trend Evaluation Consumer und POS Insights „Tee-Trends 2024“ von mafowerk beleuchtet die Entwicklungen - aktuell und im Vergleich zu den Jahren 2019 und 2021. Wir untersuchen die Möglichkeiten von weiteren Wachstumsfeldern - für eine erfolgreiche weitere Vermarktung bei Tee.

Nürnberg/Fürth, im August 2024

* Quelle: Quelle: Tee Report 2023, Deutscher Tee & Kräutertee Verband

Trend Evaluation zeigt den Einfluss und die Wirkung der drei wichtigsten Faktoren für eine erfolgreiche Vermarktung von Tee

1

Kernfragen

POS-Vermarktung



Verbraucher

Produkt

Trend Evaluation macht die Verbrauchergewohnheiten beim Konsum von Tee transparent und zeigt die Potenziale und neue Marktchancen auf

1

Kernfragen

POS-Vermarktung



Verbraucher

Produkt

Consumer:

- Wer kauft/trinkt Tee wie oft? Wie viel wird ausgegeben?
- Warum wird Tee getrunken? Was sind die Verwendungsanlässe?
- Mehr- und Minderkauf an Tee
- Wie ausgeprägt ist das Wissen über Tee?
- Wie und wann wird Tee getrunken, heiss oder kalt?
- Wie ausgeprägt ist die saisonale Verschiebung in die „warmen“ Monate? (Tee versus Eistee)
- Welches sind die Kauf-Motivatoren und Kauf-Barrieren in den unterschiedlichen Zielgruppen?
- Welche Informationsquellen werden genutzt und wie häufig?
- Nach welchen Kundentypologien kann man die Verwender einordnen?

Trend Evaluation macht die Verbrauchergewohnheiten bei der Auswahl von Tee transparent und zeigt die Potenziale und neue Marktchancen auf

1

Kernfragen

POS-Vermarktung



Verbraucher

Produkt

Produkt:

- Was sind die subjektiven Kaufimpulse bei Tee (Marke, Packungsgröße, Verpackung, Aromen, Mischungen, Anbaugebiet, Sorten, Bio etc.)?
- Wie kommen die Produkte in das relevant set des potenziellen Käufers?
- Welche Teearten werden bevorzugt?
- Welche Zubereitungsarten werden bevorzugt?
- Welche Informationen/Kennzeichnungen werden erwartet?
- Wie wichtig sind Nachhaltigkeitsaspekte bei Tee? (Bio, Fair Trade etc.)
- Welche Marken sind bekannt? Gestützt und ungestützt?
- Welche Marken werden verwendet?
- Welche Tee-Sorten ordnet der Verbraucher den Marken zu und welche nicht?
- Was sind die Produkt-Attribute für Standard bzw. Premium aus der Sicht des Käufers?
- Welche Rolle spielen noch die Tee-Einzelkapselsysteme (Bekanntheit, Maschinenbesitz, Kaufbereitschaft)?
- Was sind die Ablehnungsgründe von Tee-Einzelkapselsystemen?

Trend Evaluation macht die Verbrauchergewohnheiten beim Einkauf von Tee transparent und zeigt die Potenziale und neue Marktchancen auf

1

Kernfragen

POS-Vermarktung



Verbraucher

Produkt

POS-Vermarktung:

- Wo und wie oft wird gekauft? (Fachhandel versus LEH versus online)
- Wer kauft wo?
- Erfolgt der Kauf spontan oder geplant?
- Wo macht eine Platzierung von Tee am POS aus Sicht der Shopper Sinn? (Stamm- und Zweitplatzierung)
- Wonach bzw. wie sollte im Einkaufsregal am POS sortiert werden? (Suchfolge)
- Welche Preisbereitschaft existiert?
- Wie einfach oder wie schwierig ist es für den Käufer, das richtige Produkt im Geschäft zu finden?
- Welche Arten von POS-Promotion werden bei Tee gewünscht /erwartet?
- Welche Promotion-Aktionen zu Tee sind dem Verbraucher in letzter Zeit aufgefallen und im Gedächtnis geblieben?

Trend Evaluation liefert repräsentative Ergebnisse für die deutschen Verbraucher

2

Studieninhalte und Studiendesign

Gegenstand

Erkenntnisse zum Einkaufsverhalten zum Einkaufs- und Verwendungsverhalten bei Tee.
Potenziale, Kaufverhalten, Präferenzen und Wünsche

Methode

Bevölkerungsrepräsentative Online-Zielgruppen-Befragung von 2.000 deutschen Verbrauchern, die Tee kaufen bzw. trinken

Ergebnisse

Auswertung für Deutschland gesamt sowie unter anderem nach:
Altersklassen | Geschlecht | Haushalts-Nettoeinkommen | Regionen

Bericht

Ergebnislieferung mit PowerPoint-Charts inklusive aussagefähiger Kommentierungen und Ergebnisinterpretationen

Trend Evaluation erhebt alle wichtigen Soziodemografien

2

Studieninhalte und Studiendesign



Ausweis von folgenden Soziodemografien:

Geschlecht:

männlich, weiblich

Alter:

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

Generationenzugehörigkeit:

Baby Boomers / Generation X / Generation Y / Generation Z

Netto-Einkommen pro Monat:

bis 1.000 Euro / 1.000-1.999 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

Bundesländer:

Bayern, Baden-Württemberg, Hessen, Niedersachsen, Berlin/Brandenburg, Sachsen, NRW

Haushaltsgrösse:

1-Personen Haushalte / 2-Personen Haushalte / 3-Personen Haushalte / 4-Personen Haushalte und mehr

Kinder:

Haushalte mit Kindern / Haushalte ohne Kinder

Trend Evaluation liefert Insights und verbessert die Interaktion mit den Kunden

3

Honorar



Die Ergebnisse der Consumer und POS Insights „Tee-Trends 2024“ können Sie bestellen:
per Fax, per Telefon oder per E-Mail

Das Honorar für die aktuellen Consumer und POS Insights 2024 ist:
4.200,- Euro (netto zzgl. MwSt.)

Das Honorar für die Consumer und POS Insights 2024 inklusive der Vergleichsdaten 2019 und 2021 ist:
4.900,- Euro (netto zzgl. MwSt.)

- Die kompletten Ergebnisse der Consumer Insights liegen Anfang Oktober 2024 vor. Lieferung der kompletten Studienergebnisse in elektronischem pptx-Format auf deutsch und inklusive fundierter Ergebnisinterpretationen
- Persönliche Ergebnispräsentation optional (gegen Mehrpreis)
- Einfach bestellen mit beiliegendem Bestellformular
- Die AGB der mafowerk GmbH finden Sie unter: www.mafowerk.de/impressum

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme.
Sie können uns jederzeit erreichen - per email oder telefonisch



Kontaktieren Sie uns

Tel: +49 (0) 911 20 01 840

E-Mail: info@mafowerk.de

Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme!

www.mafowerk.de

info@mafowerk.de

tel 0911 2001 840

mafowerk GmbH

Gustav-Weißkopf-Straße 12

D - 90768 Fürth

