



IC Customer Insight®

Sonnenschutz in
D, AT, CH, ITA 2022

Methodischer Steckbrief – IC Customer-Insight® Sonnenschutz in EU 2022

- Das IC Customer Insight® Sonnenschutz in EU liefert Ihnen alle notwendigen Informationen für eine effiziente Markenpolitik. Beleuchtet werden zum Thema Sonnenschutz das Kauf- und Nutzungsverhalten verschiedener Sonnenschutzsystemen für Fenster, Dachflächenfenster, Balkon und Terrassen-/Gartenüberdachung, sowie innenliegenden Sonnenschutz. Darüber hinaus wird die Markenbekanntheit, Markenverwendung, Käufer- und Informationsverhalten, Kundensegmentierung anhand von Preistypen evaluiert, sowie der ideale Sonnenschutz nach Produktfeatures, wie Produkttypen, Motorisierung und Smart Home Integration evaluiert.
- Alle Fragen werden für die verschiedenen Kundensegmente (Alter; Produktverwendung, Land etc.) getrennt ausgewertet. So können die Ergebnisse differenziert betrachtet werden.
- Befragt werden ausschließlich Eigenheimbesitzer (Hausbesitzer).

Grundgesamtheit

Eigenheimbesitzer (Hausbesitzer)
ab 18 Jahre

Stichprobengröße

Deutschland: 1.000
Österreich: 500
Schweiz: 500
Italien: 500

Befragungsmethode

Repräsentative Onlinebefragung –
CAWI Interviews
Befragungsdauer: ca. 10 Minuten

Erhebungszeitraum

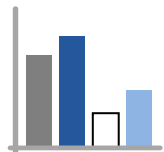
Mai 2022 (bzw. auf Anfrage)

Die Ergebnisse dieser Studien gibt Ihnen Antwort auf folgende Fragen



Welche **Marken** sind in Verwendung / werden in die engere Auswahl gezogen / werden gemieden / werden gewählt, wenn Geld keine Rolle spielt / sind bekannt (gestützt/ungestützt)?

Wie läuft der **Kaufprozess** ab? Wo informiert man sich vorab? Welche Informationskanäle werden bevorzugt und welche Empfehlungen vertraut man?



Details zur **Nutzung** von außen-, innenliegenden Sonnenschutz für Fenster, Dachflächenfenster, Balkon-, Terrassen- und Gartenüberdachung: Welche Kaufbarrieren gibt es und was ist aktuell bei Sonnenschutz in Deutschland, Österreich, Schweiz und Italien in Verwendung? Welche Rolle spielt Motorisierung und was ist der Sonnenschutz der Zukunft?

Welche Rolle spielen **Preis & Marke**: Wie verteilen sich Käufertypen pro Land und Produktsegment: Schnäppchenjäger, Markenkäufer, Risikomeider, Hochpreisaffine und Anlasskäufer?



Vorbesteller können noch Einfluss auf den Fragebogen nehmen!

IC Customer-Insight® – Sonnenschutz



Erhebungstatbestände

Kauf- und Nutzungsverhalten	Markenbekanntheit	Customer Journey	Preisverhalten
Außenliegender Sonnenschutz Fenster Dachflächenfenster Rollläden Raffstore Fensterläden Senkrecht-Markise Zip-Screens	TOP Marken allgemein Marken nach Produktgruppe Rollläden Raffstore Zip-Screens Pergola Bioklimatische Pergola Markise	✓ Kaufentscheider / Beeinflusser ✓ Informationsquellen ✓ Kaufort	✓ Kundentypologien: nach Preis und Kaufverhalten
Outdoor-Living Balkon Terrassen-/Gartenüberdachung Markise Pergola Sonnensegel Bioklimatische Pergola			Sonnenschutz der Zukunft Relevanz einzelner Produktfeatures für außen-, innenliegenden Sonnenschutz und Überdachung Terrasse/Garten und Balkon: <ul style="list-style-type: none"> • Produkttyp • Motorisierung • Smart Home Integration
Innenliegender Sonnenschutz Fenster Dachflächenfenster Rollos Plissees Jalousien ✓ Aktuelle Nutzung ✓ Kaufkriterien-/Hindernisse	✓ Gestützt / ungestützt ✓ Superior / Inferior Brand ✓ Markenimage ✓ Markenverwendung / Potential Set	E-Commerce: ✓ Bereitschaft zum Online Kauf ✓ Gründe/Barrieren von Online Käufen	
Motorisierung (Solar-/Elektroantrieb) Smart Home Integration			

Das IC Customer-Insight liefert Ihnen Antworten zu...

Untersuche Themen im Rahmen der Befragung

Kauf- u. Nutzverhalten

MARKEN

Brand Awareness

Welche Marken für außen-/innenliegenden Sonnenschutz fallen Ihnen spontan ein?
Bzw. welche der folgenden Sonnenschutz-Marken kennen Sie?

Brand Image

Welche Eigenschaften würden Sie Marke XY zuordnen?

Superior / Inferior
Brands

Welche Marke würden Sie kaufen, wenn Geld keine Rolle spielt?
Bzw. welche Marke würden Sie auf gar keinen Fall kaufen?

etc.

Von welcher Marke ist aktueller Sonnenschutz?
Haben Sie von Marke XY schon mal Kataloge/Werbematerial gesehen? etc.

KAUFENTSCHEIDUNG

Wo werden Informationen eingeholt? Wie werden einzelne Informationskanäle bewertet?

Informationsquellen

Wer trifft die Entscheidung? Wer beeinflusst die Entscheidung
und wie Stark ist der Einfluss auf die Kaufentscheidung?

Entscheider /
Beeinflusser

Welche Kriterien sind für den Kauf ausschlaggebend?

Kaufkriterien

Welche Relevanz haben einzelne Produktfeatures etc.

etc.

Fünf Preistypen mit ganz unterschiedlichem Verhalten

Kundensegmentierung anhand von Preistypen

Preistypen



Bargain-Buyer / Rabattjäger

Interesse für Sonderangebote, Sondertarife, Rabatte und Prämien. Kauft eher wegen, statt trotz des Preises und kauft manchmal sogar sinnlose Dinge nur weil sie billig sind und das in allen Preislagen.



No-Risk-Buyer / Risikomeider

Verlustaverse Käufer – sehen immer mehr die Risiken eines Kaufes die sie vermeiden wollen. Risikovermeidungsstrategien: persönliche Beratung, fairer Preis, aktive Informationseinholung.



Brand-Loyal Buyer /Markenkäufer

Hat Preisvorstellung, ist aber für Marke, Image und Qualität sehr aufgeschlossen. Vergleich Produkte, weniger die Preise und ist innovationsfreudig. Gibt oft mehr aus als geplant.



High-Risk Buyer / Hochpreisaffiner

Wenig Interesse an Preisverhandlungen oder Rabatten, es zählt das Qualitätsversprechen der Marke. Preise werden nicht beachtet solange das Gesamterlebnis passt. Qualität hat seinen Preis.

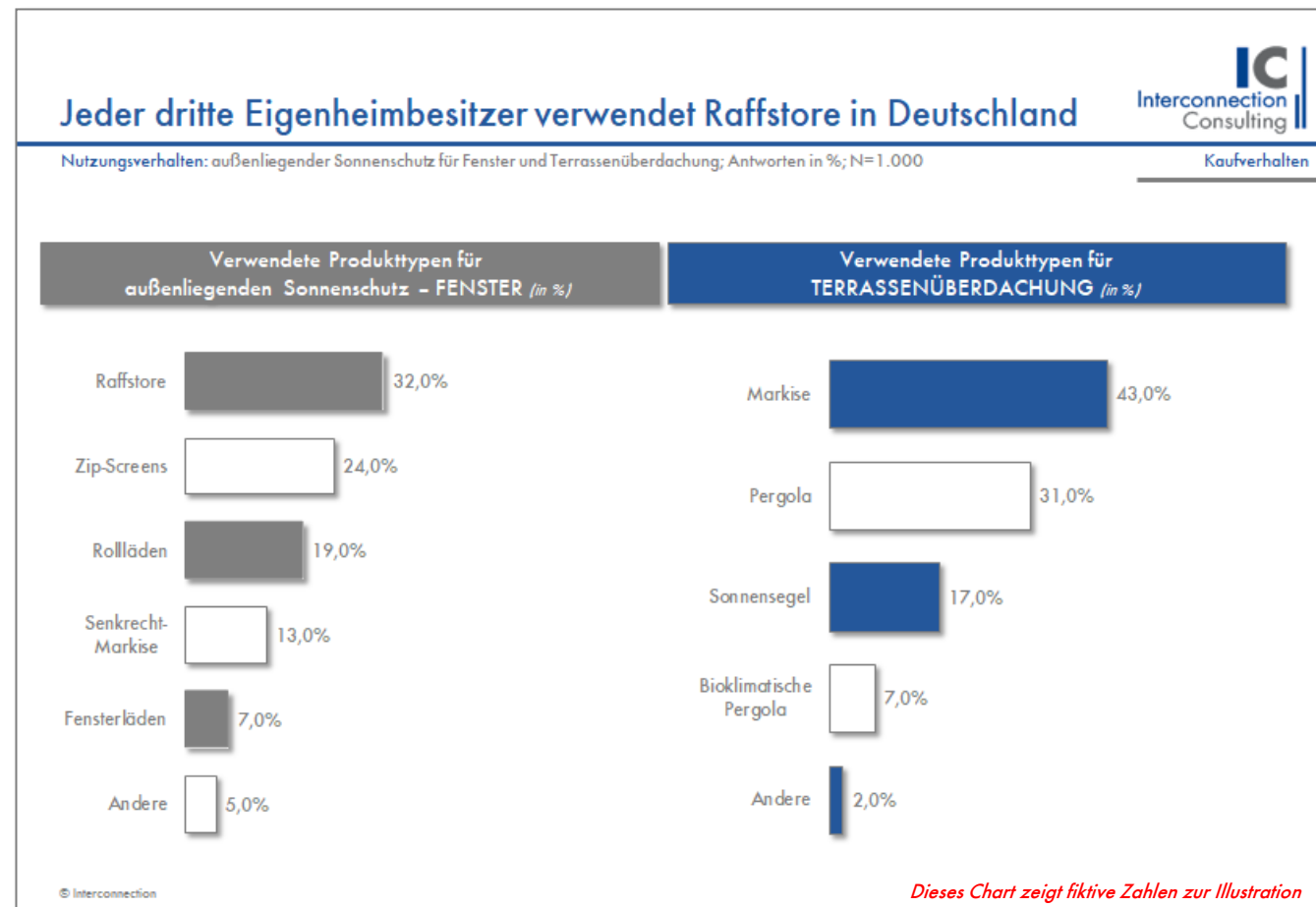


Low-Interest Buyer / Anlasskäufer

Sehr emotionslos. Sieht sich als gut informiert und kauft um ein aktuelles Bedürfnis zu befriedigen. Wenig Preisinteresse und so gut wie keine Preisvergleiche.

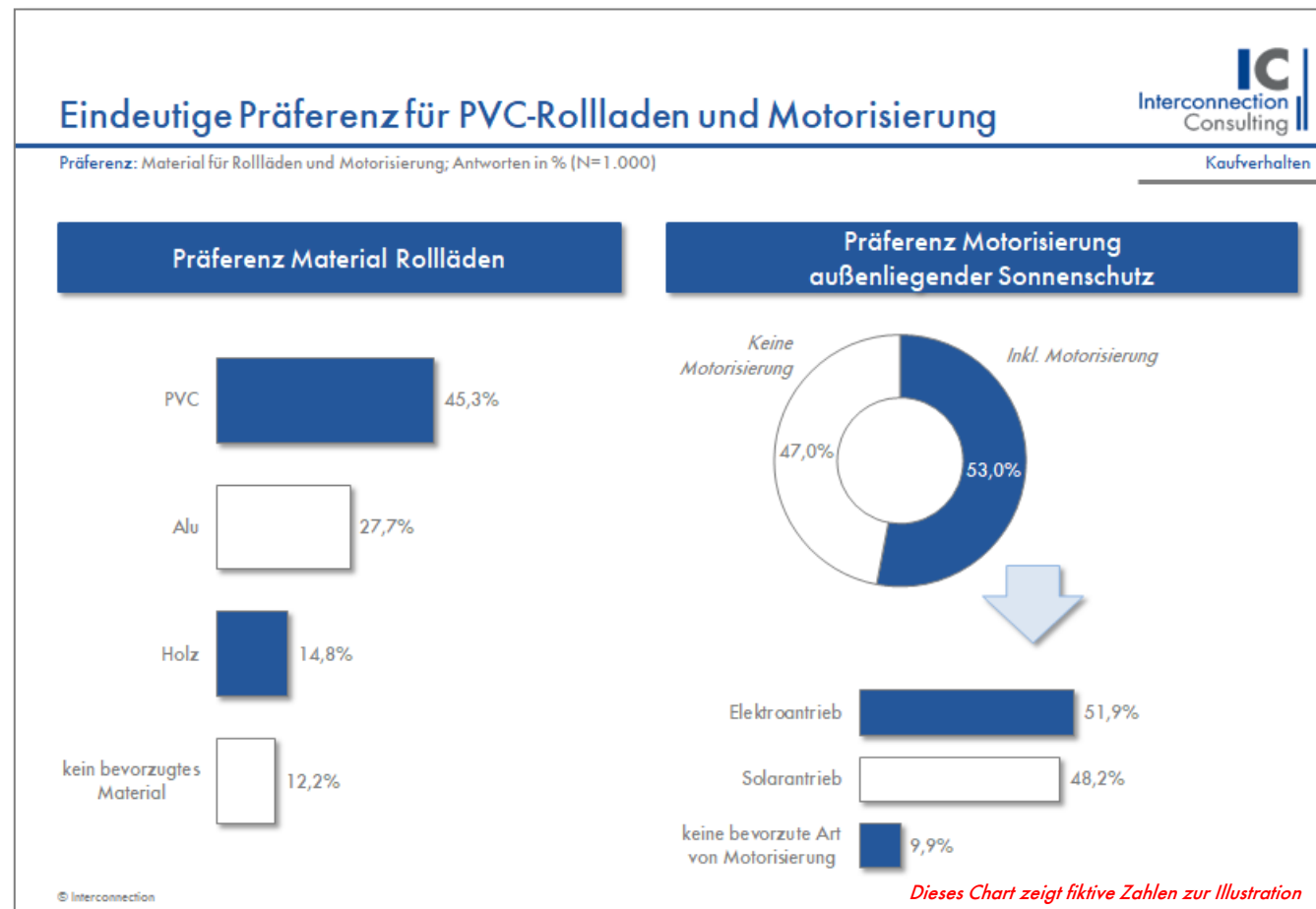
Wie hoch ist der Anteil der verwendeten Sonnenschutzprodukte?

- Analyse des Anteils verschiedener Sonnenschutzprodukte für Fenster, Dachflächenfenster, Balkon und Terrassen-/Gartenüberdachung.
- *Dieses Beispielchart zeigt fiktive Zahlen.*



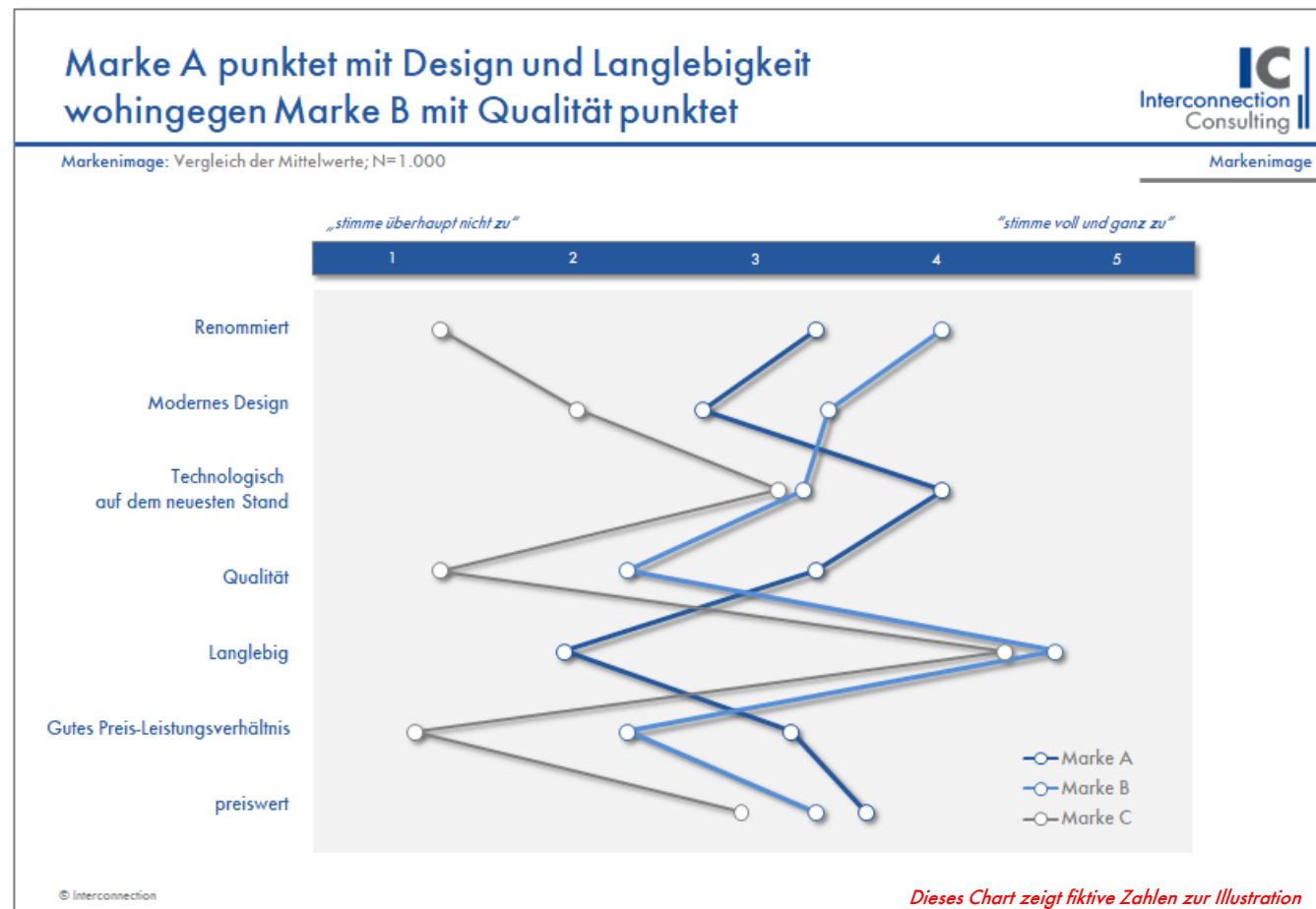
Welche Produktkriterien bevorzugen Konsumenten?

- Analyse der Präferenzen für Materialien (PVC, Alu, Holz etc.), sowie Produktfeatures wie Motorisierung, Smart-Home Integration etc.
- *Dieses Beispielchart zeigt fiktive Zahlen.*

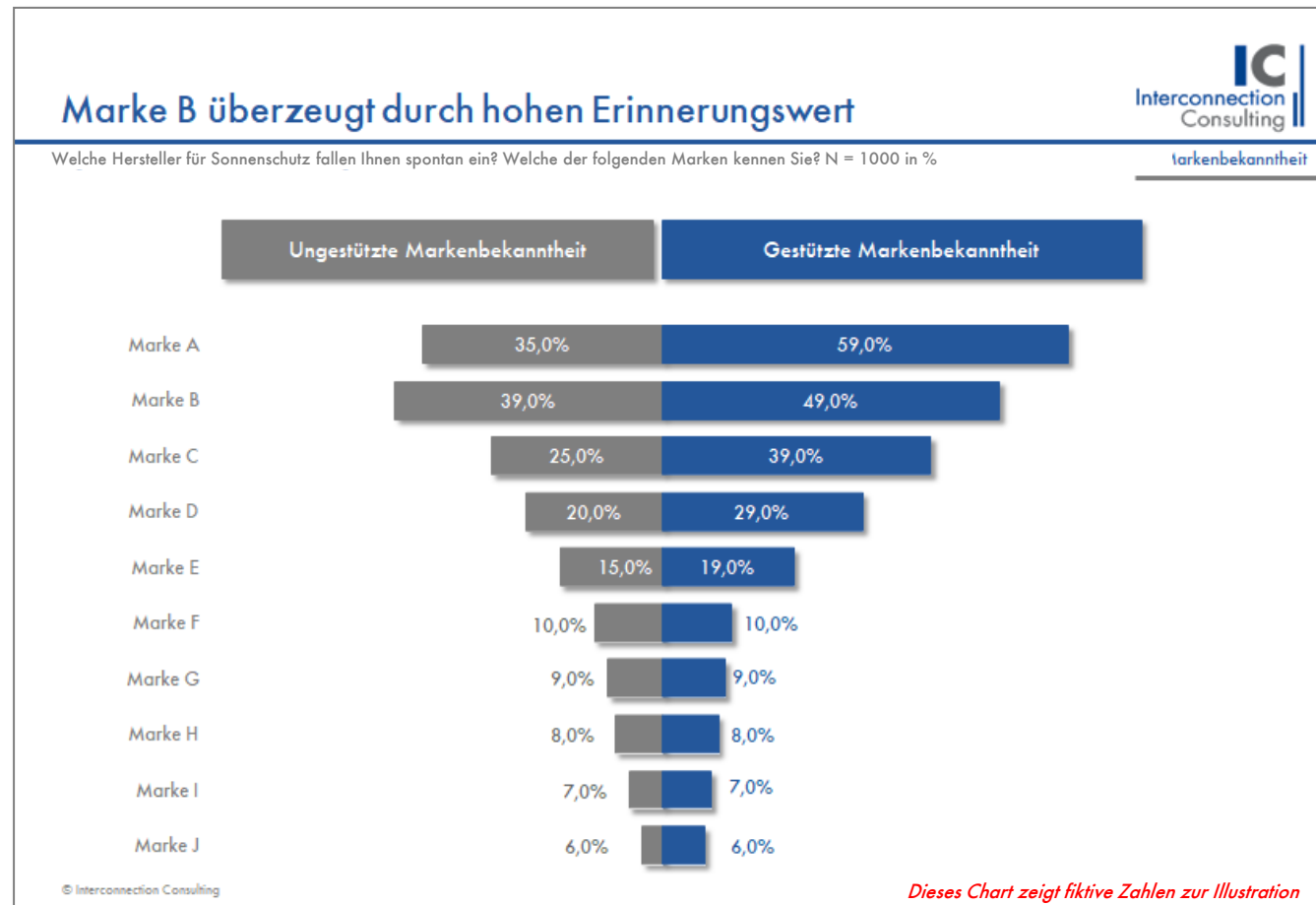


Wie zufrieden sind Kunden mit der Marke ihres Sonnenschutzes?

- Analyse der Kundenzufriedenheit und des Images einzelner Sonnenschutzmarken.
- *Dieses Beispielchart zeigt fiktive Zahlen.*

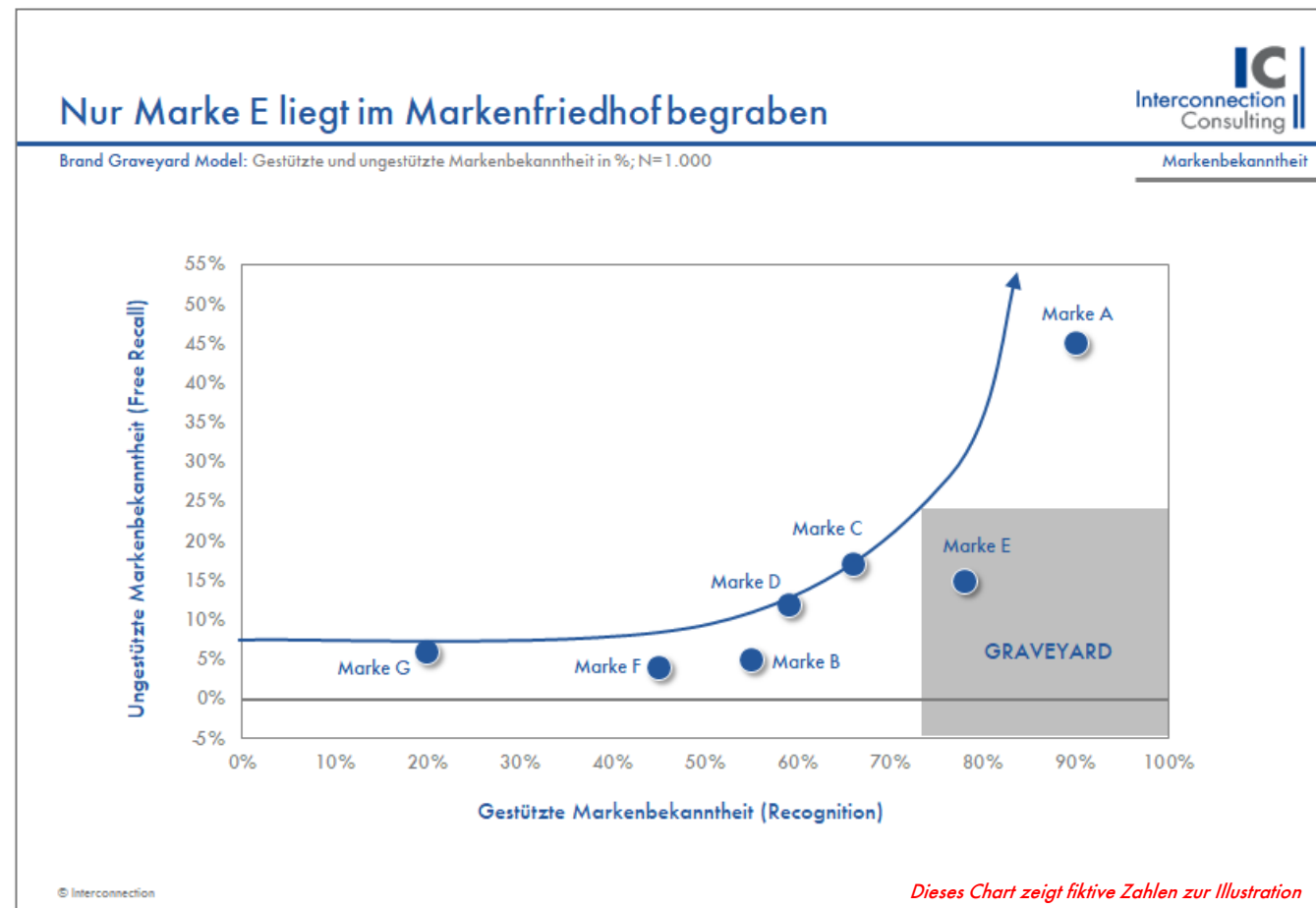


- Klassische Analyse der Markenbekanntheit nach Erinnerungs- und Wiedererkennungswerten
- *Dieses Beispielchart zeigt fiktive Zahlen.*

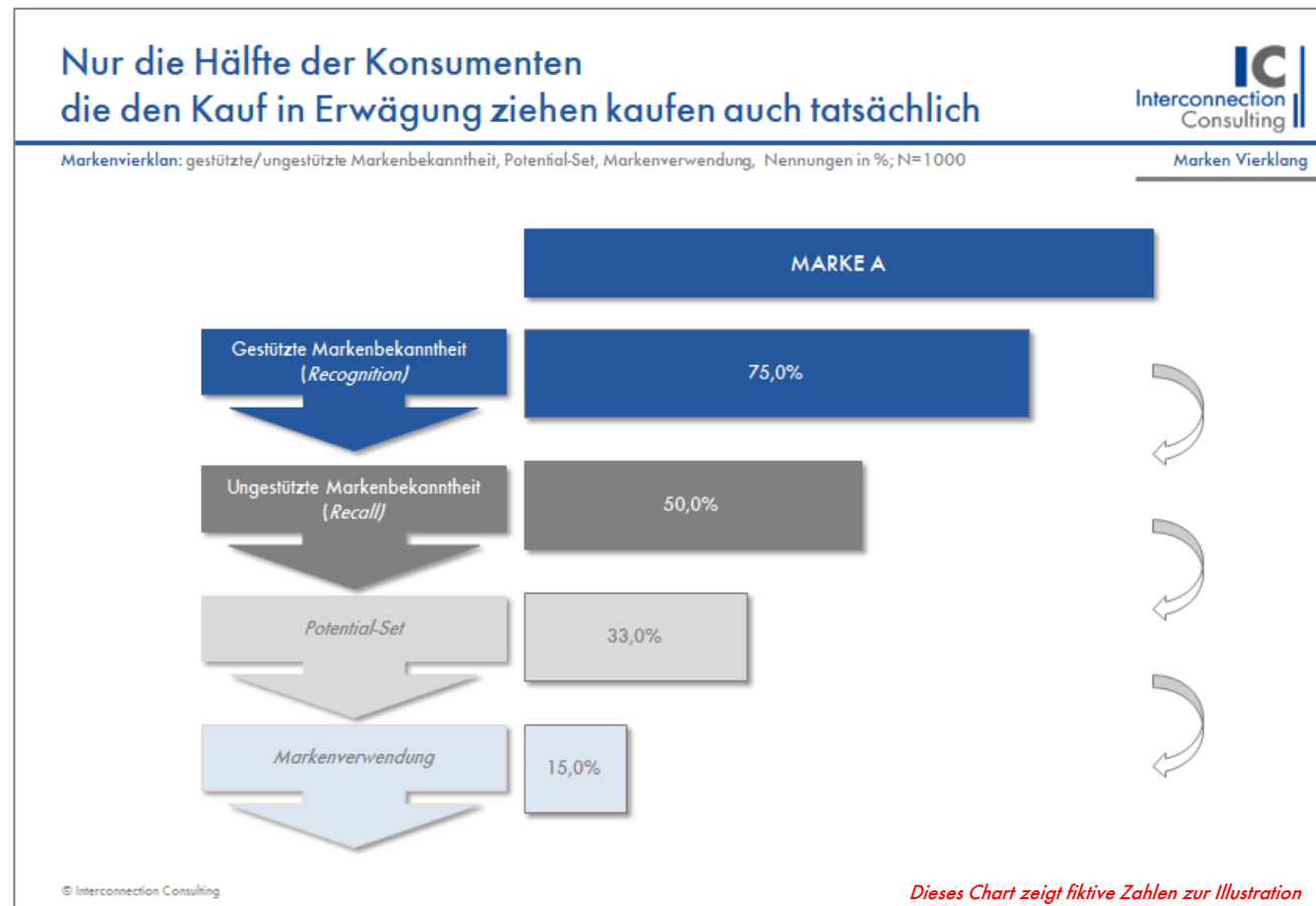


Welche Marken kann man begraben?

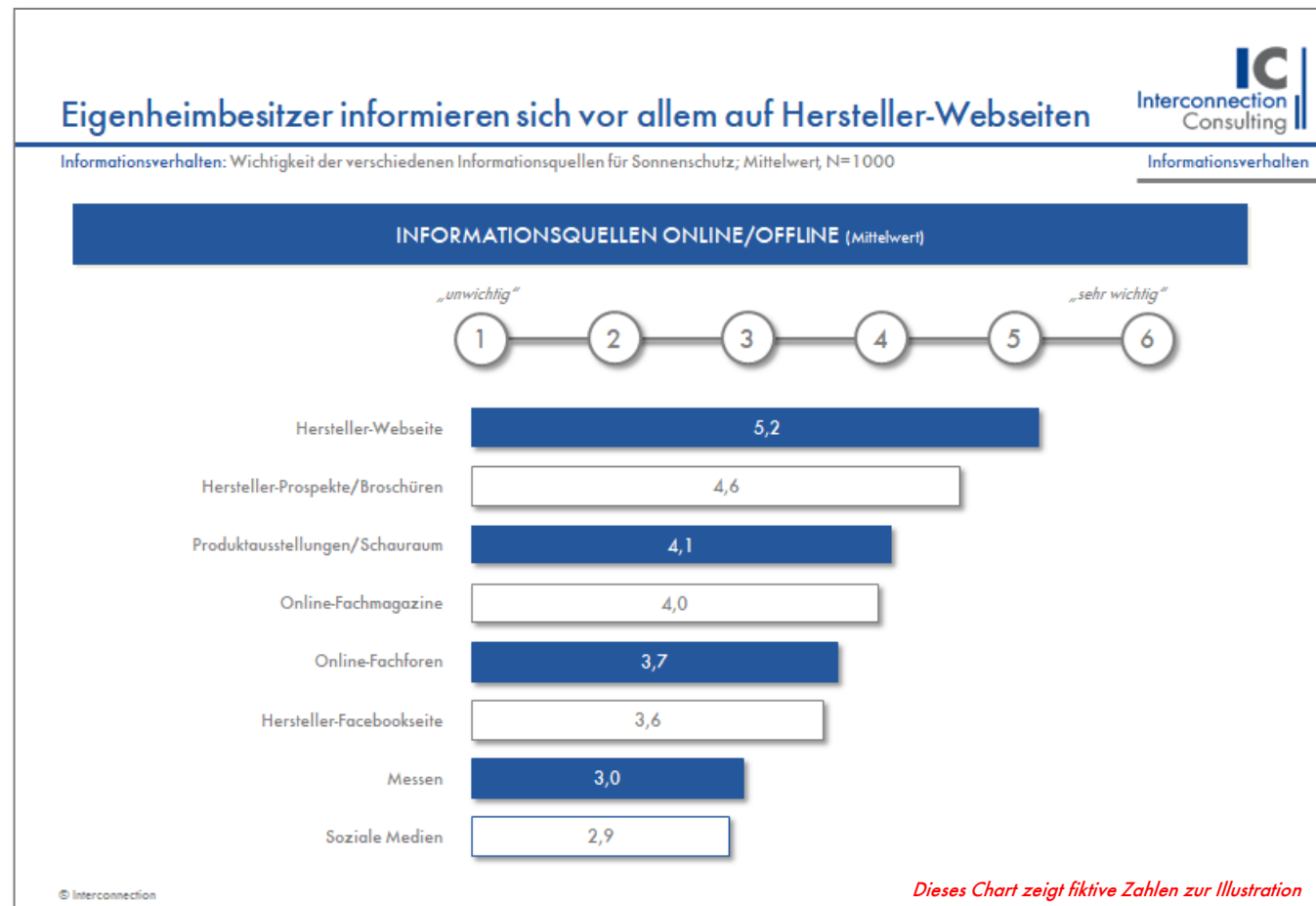
- Strategische Analyse der Markenwerte anhand des Brand-Graveyard Modells.
- *Dieses Beispielchart zeigt fiktive Zahlen.*



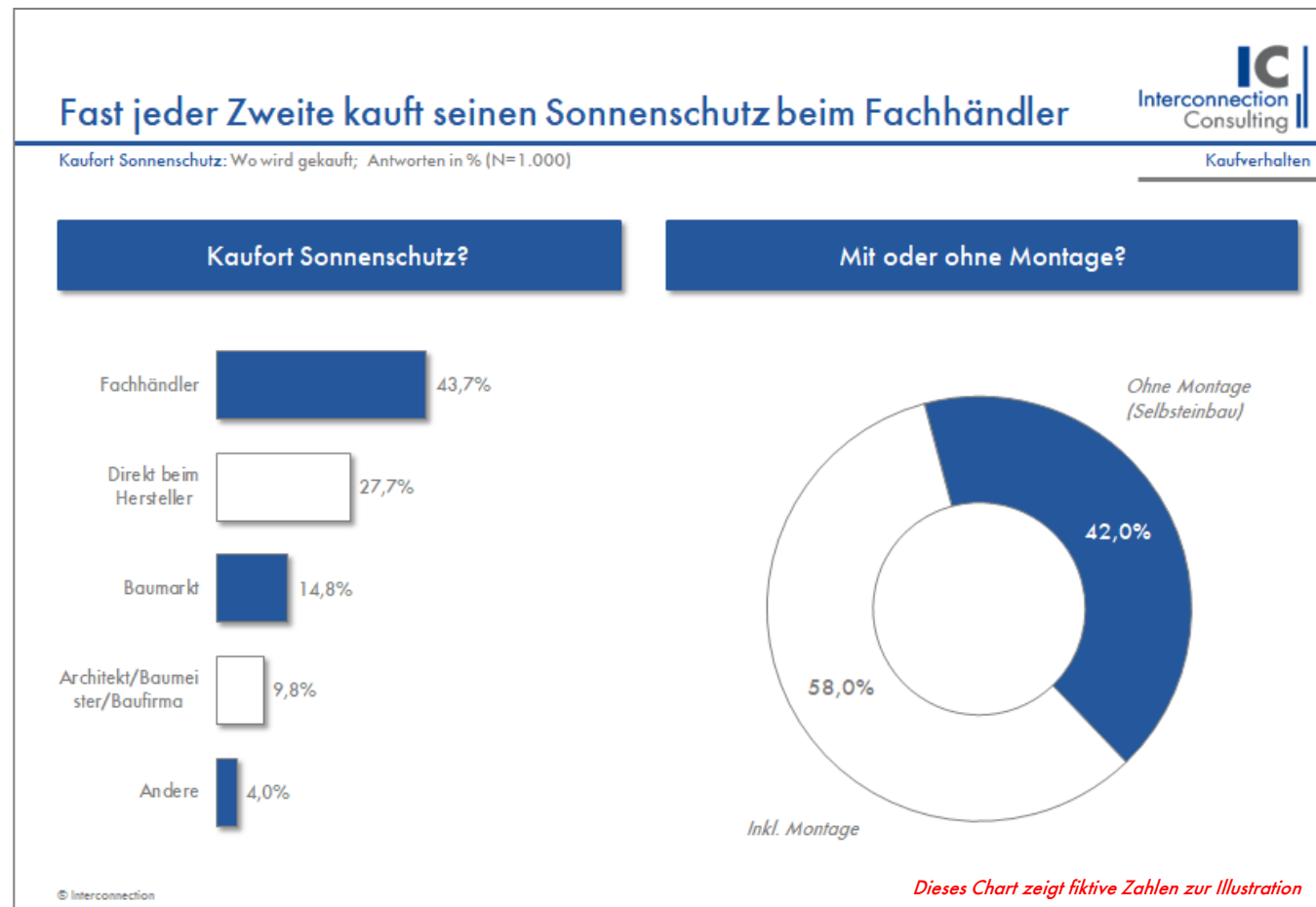
- Analyse der Markenbekanntheit anhand gestützter und ungestützter Bekanntheit, sowie Inferior und Superior Brands, Potential-Set und tatsächliche Markenverwendung.
- *Dieses Beispielchart zeigt fiktive Zahlen.*



- Analyse von online und offline Informationsquellen vor dem Kauf von Sonnenschutzprodukten.
- *Dieses Beispielchart zeigt fiktive Zahlen.*



- Analyse ob mit oder ohne Montage Sonnenschutzprodukte gekauft werden und wo der Sonnenschutz gekauft wird.
- *Dieses Beispielchart zeigt fiktive Zahlen.*



Investitionsplan rund um das Kundenverhalten bei Sonnenschutz in EU 2022

IC Customer-Insight® Sonnenschutz 2022	IC Jahresbezug*	IC Einzelbezug
Sonnenschutz in EU 2022 (4 Länder; N=2.500)	€ 19.900,-	+25% bei Einzelbezug
Deutschland (N=1.000)	€ 5.900,-	
Österreich (N=500)	€ 4.900,-	
Schweiz (N=500)	€ 4.900,-	
Italien (N=500)	€ 4.900,-	

***Jahresbezug:** 25% Preisvorteil im Vergleich zum Einzelbezug: Der Jahresbezug kann nach Erhalt von zwei Studien spätestens 31.12. im Jahr der letzten bezogen Studie gekündigt werden. Der Preis ist der Einzelpreis pro Ausgabe, bei mind. zweimaligem Bezug er Studie (Bestelljahr und Folgejahr). Bei Nichtkündigung verlängert sich das Abonnement jeweils um ein weiteres Jahr. Preisänderungen werden seitens Interconnection Consulting bis spätestens 6 Wochen vor Ende des Jahres bekannt gegeben.

Preis beinhaltet ein interaktives PDF in elektronischer Form. Alle Preise exkl. USt.

Ihre Vorteile beim Abschluss eines IC Jahresbezugs:

Wer eine Studie abonniert, erhält das gewählte Studienpaket automatisch jedes Jahr zu einem reduzierten Preis sofort nach Fertigstellung mit folgenden Vorteilen:

- **25% Preisvorteil** bei IC Standardabonnement gegenüber Einzelbezug.
- **Jährlich aktuelle Daten** zu festen Terminen
- Eine **kostenlose Webkonferenz** pro Ausgabe mit dem Analysten (Hintergrundinformationen, Beantwortung von Fragen, etc.)
- **Info-Hotline:** Beantwortung von Studienfragen und Beratung bei methodischen Fragen zum Thema Marktforschung.
- **Flexible Abo-Pakete:** 2-Jahresrythmus, Länder-/Studienwechsel, wenn produktionstechnisch möglich. Konditionen auf Anfrage
- **Problemlose Kündigung:** Nach 2 Ausgaben kann jedes Abo gekündigt werden

" Interconnection gibt ein verlässliches Bild der aktuellen Marktsituation, auf die wir die Planung unserer Strategien stützen können. Genauigkeit, Professionalität und Flexibilität sind die Werte von Interconnection."

Frau Birgit Haupt
Marketing Direktor, Danwood

Gibus[®]

DICKSON[®]
innovative textiles for your world

LAKAL[®]

HAROL

EUROSUN
SONNENSCHUTZ

Schenker
Storen

WOUNDWO
SUNLIGHT DESIGN

GEIGER
ANTRIEBSTECHNIK

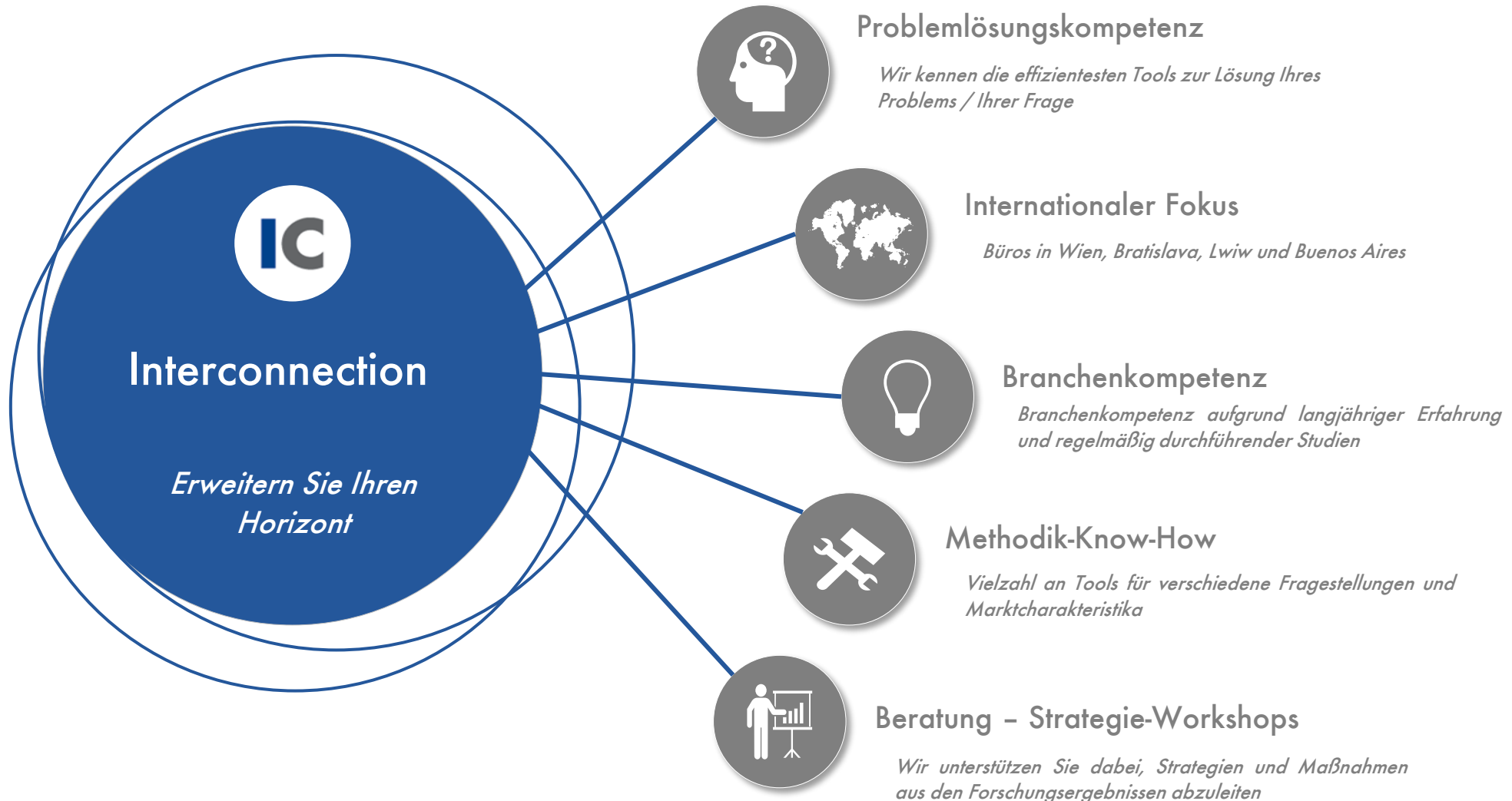
somfy[®]

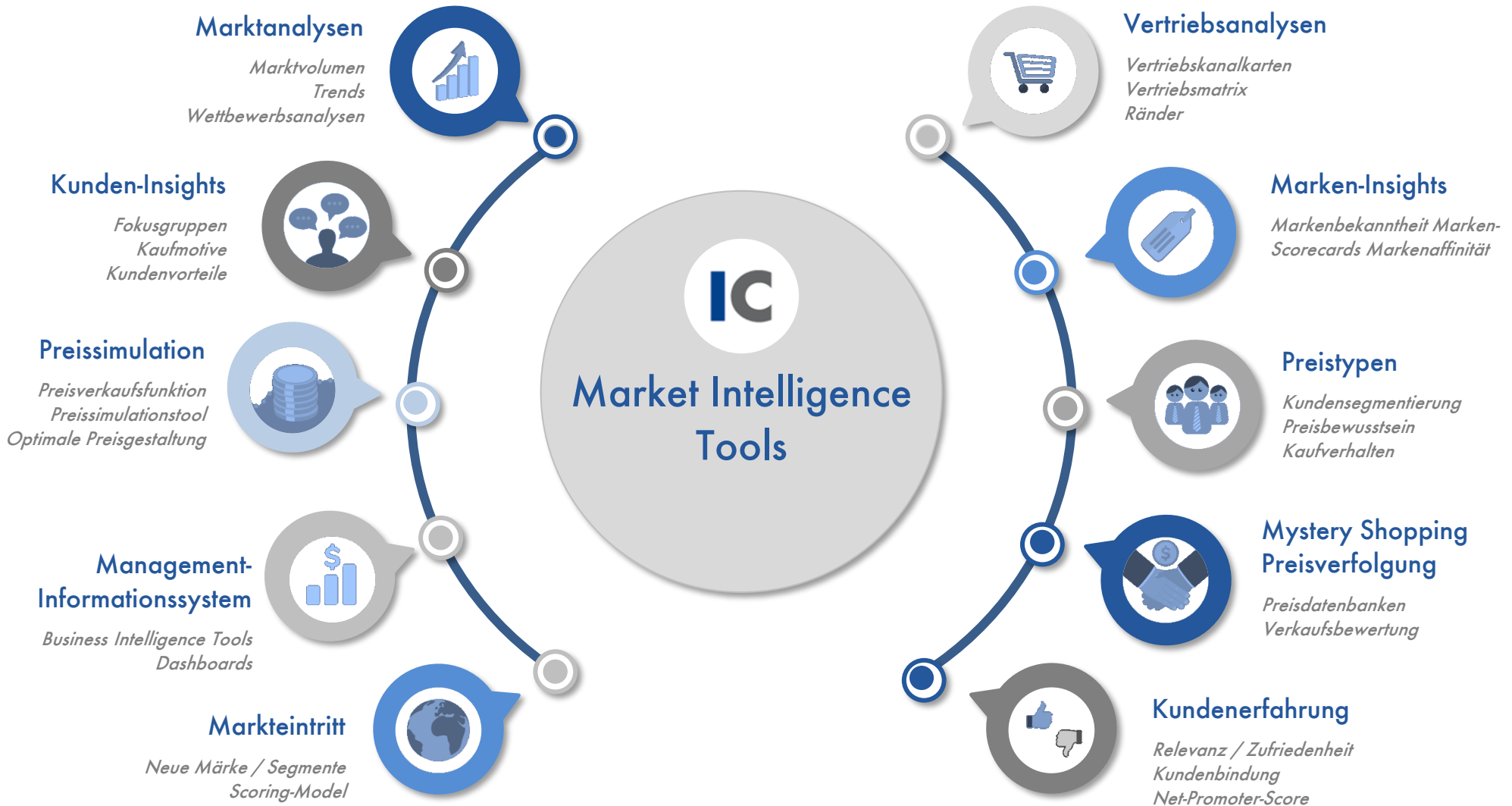
Serge Ferrari

ALUKON
Sonnenschutz Rollläden Insektenschutz

heroal

STOBAG





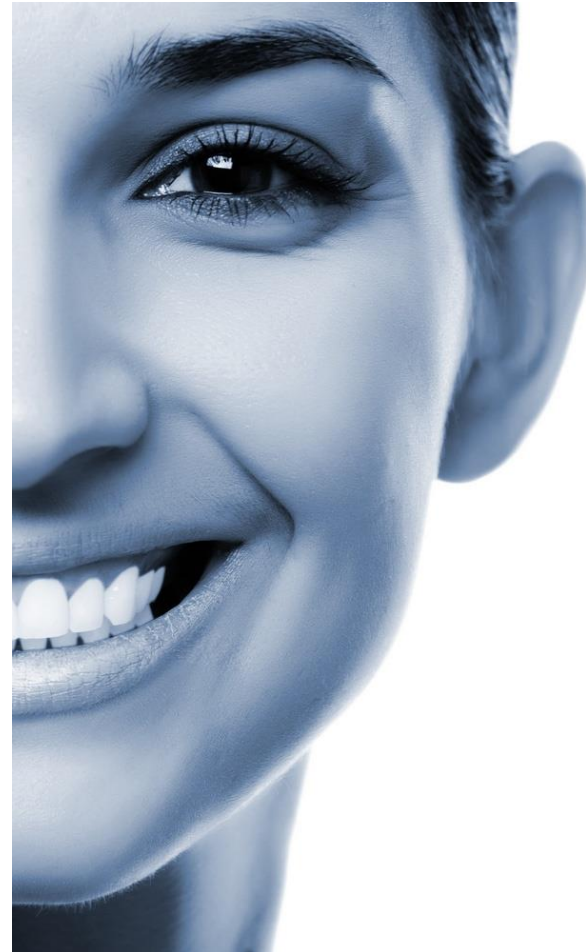
Bei weiteren Fragen stehen wir Ihnen
jederzeit gerne zur Verfügung!

Interconnection Consulting
Getreidemarkt 1, A-1060 Wien

Mag. Panorea Kaskani – Neuromarketing Consultant
Tel: +43 1 5854623 -27
kaskani@interconnectionconsulting.com

Interconnection Consulting
Vienna • Bratislava • Buenos Aires • Oberstdorf

www.interconnectionconsulting.com



FAX: +43 1 585 46 23 30
E-Mail: office@interconnectionconsulting.com



Gemäß dem Angebot bestellen wir IC Customer Insight® Sonnenschutz 2022

(Bitte drucken Sie das Bestellformular aus und wählen Sie das gewünschte Produkt)

- Jahresbezug – Gesamt D, AT, CH, ITA - Preis pro Jahr: EUR 19.900,-
- Deutschland Jahresbezug – Preis pro Jahr: EUR 5.900,-
- Österreich Jahresbezug – Preis pro Jahr: EUR 4.900,-
- Schweiz Jahresbezug – Preis pro Jahr: EUR 4.900,-
- Italien Jahresbezug – Preis pro Jahr: EUR 4.900,-

	Einmalbezug	Jahresbezug*
25% Preisvorteil		✓
Interaktives PDF	✓	✓
Volle Flexibilität – Im Rahmen der Summe des Jahresbezugs, können verfügbare Länder ohne Mehrkosten getauscht werden		✓
Kostenlose Webkonferenz mit dem Analysten		✓

Bei Interesse am Einmalbezug der Studien wenden Sie sich bitte an den zuständigen Berater.
Mag. Panorea Kaskani – kaskani@interconnectionconsulting.com – Tel.: +43 1 585 46 23 - 27

Rechnungsadresse:
(Bitte geben Sie die Daten vollständig)

Firma: _____
Name: _____
Straße: _____
PLZ u. Ort: _____
Land: _____
UID Nr: _____
E-Mail: _____

Lieferadresse:
(auszufüllen, bei Abweichung von Rechnungsadresse)

Firma: _____
Name: _____
Straße: _____
PLZ u. Ort: _____
Land: _____
E-Mail: _____

Datum Name des Bestellers Unterschrift

*Jahresbezug:

Der Preis ist der Einzelpreis pro Ausgabe, bei mind. zweimaligem Bezug der Studie (Bestelljahr und Folgejahr). Der Jahresbezug kann nach Erhalt von zwei Editionen der Studie spätestens am 31.12. im Jahr der letzten bezogenen Studie gekündigt werden. Bei Nichtkündigung verlängert sich der Jahresbezug jeweils um ein weiteres Jahr. Preisänderungen werden seitens Interconnection Consulting bis spätestens 6 Wochen vor Ende des Jahres bekannt gegeben.

Zahlungskonditionen

Zahlbar nach Erhalt der Rechnung ohne Abzug oder mit Kreditkarte bzw. PayPal. Es gilt österreichisches Recht mit Gerichtsstand Wien. Für das Werk nehmen wir urheberrechtlichen Schutz in Anspruch. Die Weitergabe an Dritte, Vervielfältigung, Veröffentlichung oder Bearbeitung ist auch auszugsweise nicht gestattet. Im Falle der Zuwiderhandlung verpflichtet sich das bestellende Unternehmen bzw. die bestellenden Personen zur Zahlung einer Vertragsstrafe von einhunderttausend Euro im Einzelfall. Preise: Bei Lieferung innerhalb Österreichs zzgl. 20% Umsatzsteuer. Interconnection erhält das Recht, den Kunden bis auf Widerruf mit Logo als Referenz zu führen.