

WILLHABEN



# Audience Playbook 2023

# Buchbare Zielgruppen bei willhaben

Soziodemographische Zielgruppen



# Buchbare Audiences bei willhaben

Was sind Audiences?

- Audiences sind Personen, die aufgrund gemeinsamer Interessen, Verhaltensweisen oder demografischer Merkmale miteinander verbunden sind.

&gt;18



# Junge Erwachsene

Auf dem Weg zu den ersten Erfahrungen

Die Zielgruppe "Junge Erwachsene" umfasst Menschen, die sich in der aufregenden Phase des Beginns verschiedener Lebensbereiche befinden. Diese Gruppe steht vor bedeutenden Meilensteinen wie dem Erwerb des ersten Autos, der Suche nach der eigenen Wohnung, dem Eintritt in die Arbeitswelt.

Junge Erwachsene zeichnen sich durch ihre Neugier, den Wunsch nach Unabhängigkeit und den Eifer aus, neue Erfahrungen zu sammeln. Diese Zielgruppe durchläuft eine Phase der Entdeckung und des Lernens, während sie sich auf den Weg macht, sich in der Erwachsenenwelt zu etablieren.

Segment 53578



# Sport Enthusiast

Aktiv, Vielseitig und Mobil

Die Zielgruppe der Sport Enthusiasten liebt körperliche Aktivität und Fitness. Sie sind offen für neue Sportarten und Trends in ihrem bevorzugten Bereich.

Segment 57616



# Umwelt Enthusiast

Umweltbewusst, Technologieaffin und  
Zukunftsgewandt

Diese Zielgruppe interessiert sich leidenschaftlich für nachhaltige Energieversorgung und ökologische Technologien. Sie erkunden Fotovoltaikanlagen, Elektroantriebe und Erdwärme-Systeme. Ihr starkes Umweltbewusstsein führt sie zu Marken wie Patagonia, die ähnliche Werte vertreten. Die Umwelt-Enthusiasten sind technologieaffin, aber vor allem auf der Suche nach Lösungen, die Nachhaltigkeit und Technologie vereinen. Ihr Ziel ist es, aktiv zur Schonung der Umwelt beizutragen und eine nachhaltige Zukunft zu gestalten.

Segment 116491



# Double income, no kids

## Karriereorientierte Doppelverdiener-Paare

Diese Audience besteht aus Erwachsenen, die in einer Partnerschaft leben und beide berufstätig sind, aber keine Kinder haben. In dieser Lebensphase legen sie Wert auf Karriereentwicklung und finanzielle Stabilität. Ihr gemeinsames Einkommen ermöglicht es ihnen, einen vielfältigen Lebensstil zu genießen und individuellen Interessen nachzugehen. Diese Zielgruppe sucht nach Angeboten und Marken, die ihre Werte und Lebensweise unterstützen.

Segment 128028



# Junge Familien

Lebensphase zwischen Beruf und  
Verantwortung

Die Zielgruppe der jungen Familien ist eine bedeutsame und vielfältige Gruppe in unserer Gesellschaft. In dieser wichtigen Lebensphase jonglieren sie zwischen Berufstätigkeit und familiärer Verantwortung. Junge Familien sind definiert als Personen, die mit mindestens einem Kind im Haushalt leben.

Segment 128031



# Kaufkraft

## Suchverhalten als Indikator

Die Suche unserer Nutzer gibt Aufschluss über ihre finanziellen Möglichkeiten und Präferenzen. Die Kombination aus Immobilien- und Fahrzeugsuchen ermöglicht eine Einordnung in die entsprechenden Kaufkraftstufen. Dadurch können wir gezielt auf die Bedürfnisse und Erwartungen der High-, Mid- und Low-Kaufkraft-Gruppen eingehen und Werbetreibende passende Angebote kommunizieren.

Segment 129559

Segment 129562

Segment 129568



# Technik Enthusiasten

## Am Puls der Innovation

Die Audience der Technik Enthusiasten besteht aus Menschen, die eine leidenschaftliche Begeisterung für Technologie hegen. Stets auf der Suche nach den aktuellsten Geräten und Gadgets, sind sie in der Welt der Innovation zu Hause. Ihr tiefes Verständnis für Multimedia, Computer, Laptops, Handys und Software macht sie zu kompetenten Kennern der Technologielandschaft.

Technik Enthusiasten sind immer bestens informiert über die neuesten Trends und Entwicklungen. Sie verfolgen Qualität, Merkmale und Funktionen verschiedener Produkte und Marken genau und haben ein klares Bild von dem, was sie wollen. Ihr Wissen über die technische Welt ist umfassend und aktuell, was ihnen ermöglicht, kluge Entscheidungen bei ihren Technikeinkäufen zu treffen.

Segment 137838



# Gesundheitsbewusste

Nachhaltigkeit, Ernährung und  
Naturverbundenheit

Gesundheitsbewusste legen großen Wert auf eine gesunde Ernährung. Nachhaltige Ernährungspraktiken sind für sie von zentraler Bedeutung. Sie folgen Gesundheitstrends und setzen diese aktiv in ihrem Lebensstil um.

Das Experimentieren mit Gesundheitstrends ist für sie ein Weg, ihren Körper und Geist in Einklang zu bringen. Dies drückt sich auch in einem allgemeinen Respekt für das Leben aus. Diese Zielgruppe schätzt den Ausgleich zwischen einem gesunden Lebensstil und der Umgebung, die ihre Werte reflektiert.

Segment 129559



# Sicherheitsbewusste

## Finanzielle Absicherung im Fokus

Sicherheitsbewusste Personen legen großen Wert auf finanzielle Absicherung und Vorsorge. In ihrer Lebensplanung ist es von großer Bedeutung, potenzielle Risiken abzufedern und sich sowohl für unvorhersehbare Ereignisse als auch für die Zukunft finanziell vorzubereiten. Ihre Kaufinteressen konzentrieren sich dabei auf drei wesentliche Versicherungsprodukte: Zusatzkrankenversicherungen, Lebensversicherungen und private Pensionsvorsorgen.

Segment 138080



# Trendsetter

## Lifestyle und Ästhetik

Trendsetter legen einen hohen Wert auf ihr äußeres Erscheinungsbild und umgeben sich gerne mit ästhetisch ansprechenden Dingen. Die Art und Weise, wie sie leben, ist für sie ein Ausdruck ihres einzigartigen Lifestyles. Marken mit einem ausgeprägten Lifestyle-Charakter spiegeln ihre Persönlichkeit wider und entsprechen ihren Werten.

Diese Zielgruppe lässt sich von hochwertigen und ästhetisch ansprechenden Produkten anziehen, die ihre Persönlichkeit und ihren Lebensstil widerspiegeln. Durch gezieltes Marketing und Produkte, die ihre ästhetischen Vorlieben und Trendbewusstsein treffen, können Trendsetter angesprochen werden.

Segment 138089