



SCHENKER ÜBERZEUGEN

Jahr für Jahr wächst die Vorfreude, bis Weihnachten dann ganz plötzlich vor der Tür steht. Das kann für Vermarkter und Konsumenten aufregend, aber auch stressig sein. Da ist es gut, dass Acxiom personalisierte Zielgruppen für Ihre Kampagnen entwickelt, um Vertrauen bei Ihren Kunden und Interessenten aufzubauen und sicherzustellen, dass Sie als Unternehmen die Menschen dabei unterstützen, fröhliche Festtage mit Angehörigen und Freunden zu verbringen.

WEIHNACHTSGESCHÄFT MARKT- VOLUMEN:

Der Einzelhandels-
umsatz ist

6%

höher als im Vorjahr –
der höchste Wert seit 2016.¹

WEIHNACHTSGESCHÄFT HERAUS- FORDERUNGEN:

BEI KNAPP DER HÄLFTE

der Weihnachtseinkäufe
wurden mehr Rabatt-
angebote als sonst
ausgenutzt. Das deutet
darauf hin, dass die
Menschen kostensensibler
sind und die Kauf-
bereitschaft sinkt.

WEIHNACHTSGESCHÄFT KONSUMENTEN- VERHALTEN:

Im Jahr 2022 begannen

44%

der Menschen schon vor
dem Septemberanfang mit
ihren Weihnachtseinkäufen.
Das deutet darauf hin,
dass die Weihnachtszeit
immer unspezifischer wird.²

¹<https://store.mintel.com/report/uk-christmas-gift-buying-market-report>

²<https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/uk/pdf/2023/01/christmas-trading.pdf>

KREATIVE SCHENKER

KREATIVE SCHENKER wollen jedem das Richtige schenken – sei es ein besonderes und persönliches Geschenk oder ein praktisches, das man sich schon länger wünscht. Auch sollte man nicht die Menschen vergessen, die gerne etwas selber machen und denen Nachhaltigkeit wichtig ist.

BEGEISTERTE SCHENKER

BEGEISTERTE SCHENKER teilen ihre Freude am Schenken und haben immer Geschenkideen parat – sogar im Sommer oder direkt nach den Feiertagen. Aus Untersuchungen wissen wir, dass es sich dabei in der Regel um Menschen mit Großeltern oder erwachsenen Kindern handelt, die ein höheres Weihnachtsetatsbudget zur Verfügung haben.

LADEN-BESUCHER

LADENBESUCHER bevorzugen den Einkauf im Geschäft, weil sie sich so ein Bild von den Geschenken machen können, die sie zu Weihnachten kaufen.

ENGAGIERTE GASTGEBER

ENGAGIERTE GASTGEBER wollen schöne Erinnerungen rund um das Weihnachtsessen und das Fest an sich schaffen. Ihnen geht es also nicht nur um die Geschenke. Sie wissen genau, in welchen Supermärkten es was gibt und welche Deko ihnen noch fehlt. Meist sind das Leute mit Kindern, die noch zuhause leben und junge Erwachsene, die vor kurzem ausgezogen sind und zu Weihnachten ihre Eltern besuchen.

PRAKTISCHE SCHENKER

PRAKTISCHE SCHENKER suchen in der Weihnachtszeit nach günstigen Artikeln. Denn wegen der Veränderungen in Sachen Nachhaltigkeit und Wirtschaftslage sind Kosteneinsparungen gefragt, damit man das überschaubare Budget einhält und keine unnötigen Ausgaben tätigen muss. Die Zahlen deuten darauf hin, dass diese Personen sich vor allem auf Elektronik, Haushaltsgeräte, Kleidung und Möbel konzentrieren.

KURZENT-SCHLOSSENE

KURZENTSCHLOSSENE sind aufgrund von Zeitmangel oder Entscheidungsunfähigkeit auf Expresslieferungen und Ladenbesuche angewiesen.

WELLNESS-FANS

Den **WELLNESS-FANS** geht es vor allem darum, ihren Angehörigen und Freunden nach einem anstrengenden Jahr voller beruflicher und privater Verpflichtungen Entspannung und besondere Erlebnisse zu schenken. Dabei denken sie an Theaterkarten, eine Wellness-Behandlung oder Cafébesuche.

DATA GURU KONTAKTIEREN:
dataguru_DE@acxiom.com

ACXIOM