
So lädt Deutschland

Konsumenten verstehen
und erfolgreich
ansprechen

GfK Consumer Life DACH
GfK Market Intelligence



Legen Sie jetzt den Grundstein für Ihren zukünftigen Erfolg



Der Markt für E-Auto-Ladegeräte wächst – und bisher konnte sich kein Hersteller die Position als Marktführer sichern

- Elektromobilität und damit auch E-Auto-Ladegeräte sind auf dem Vormarsch. Das **Segment der potenziellen Wallbox-Käufer** ist aktuell noch nicht sehr groß, aber krisenresistent und kaufstark. Diese Interessenten **zielgerichtet anzusprechen** ist die Erfolgsstrategie für Hersteller – und auch deutlich **effektiver als das Gießkannenprinzip**.
- Bei der Anschaffung eines eigenen E-Auto Ladegeräts spielt für Endkonsumenten die **Marke** aktuell noch eine **untergeordnete Rolle**. Passend dazu kennen nur jeweils weniger als **5 Prozent** der Interessenten und Käufer die gängigsten Marken. Das **eröffnet Möglichkeiten** für Hersteller, sich in einem noch wachsenden Markt **erfolgreich** zu **positionieren**. Ein umfassendes Zielgruppen- und Marktverständnis ist dabei essenziell. Hier hilft Ihnen der GfK „So lädt Deutschland“ Report.



Wir kombinieren Markt- und Konsumentenperspektive

Damit Sie sich im wachsenden Wallbox-Markt erfolgreich positionieren können



KONSUMENTEN MINDSET UND VERHALTEN

Aus einer repräsentativen
GfK eBUS Befragung sowie
GfK Consumer Life



MARKTVOLUMEN UND -ANTEILE

Aus dem GfK Point-of-
Sale Panel*

Verstehen Sie den aktuellen Markt und entwickeln Sie Ihre Strategie für die Zukunft!

*Abgedeckte Retail-Kanäle (kein Split): Elektrofachmärkte, Mass Merchandiser (Hypermarkets/Variety Stores, Cash&Carry, Supermarkets; Department Stores/Distance Trade Generalists), Baumärkte, Autoteilegroßhandel), Computerhardware Shops/Office Equipment Specialists

Richten Sie Ihre Wallbox-Strategie auf Konsumentenbedürfnisse aus



So hilft der "So lädt Deutschland" Report Ihnen dabei

Relevanteste Erkenntnisse und deren Business Implikationen

Wie entwickelt sich der Markt für Ladegeräte am Point-of-Sale?



Was sind die wichtigsten Kaufkriterien? Welche Barrieren bestehen derzeit?



Welche Konsumenten zeigen aktuell das größte Potential?



Wie müssen die relevanten Zielgruppen angesprochen werden?



Welche Hersteller sind in welchen Vertriebskanälen am erfolgreichsten? Welche Produkteigenschaften sind Wachstumstreiber?

Bedürfnisse der Konsumenten erkennen und strategisch nutzen

Vermeidung des Gießkannenprinzips

(Produkt-) Kommunikation effizient ausrichten

„So lädt Deutschland“ im Detail

Ihre Erkenntnisse und Investment



Report-Inhalte im Detail:

Wallboxen aus Point-of-Sale Sicht

- Panelmarktentwicklung über Endkonsumentenkanäle* aggregiert auf Monatebene für das Jahr 2022
- Marktanteile der Top 5-Hersteller in Units für das Jahr 2022
- Jahresvergleich Key Features: Typ (z.B. Wandmontage, mobil) und kW-Leistung

Wallboxen aus Konsumentensicht

- Wallboxen und E-Autos: Besitz und zukünftiges Potential
- Bekanntheit der wichtigsten Wallbox-Hersteller im deutschen Markt
- Kaufkriterien sowie Kaufbarrieren aus Konsumentensicht
- Relevante Informationskanäle (Online-/ Offline-Kanäle)
- Akzeptanz weiterer Nutzungsszenarien wie z.B. Nutzung als Stromspeicher

Deep-dive in die relevanten Zielgruppen

- Beschreibung der Zielgruppen für ein effizientes Targeting
- Beinhaltet Aussagen zu Mindset, Lebensstil und Aktivitäten
- Konsumentensicht auf Wallboxen (u.a. Besitz, Herstellerbekanntheit, Kaufkriterien)
- Relevanz von Themen wie Nachhaltigkeit und Tech-Affinität
- Angereichert mit Kommunikationsbeispielen



Investment

- 14.900 €
- Report in pdf-Format, ca. 40 Seiten
- Sprache: deutsch
- Lieferung des Reports ca. 2 Wochen nach Bestellung

Optionales Upgrade möglich:

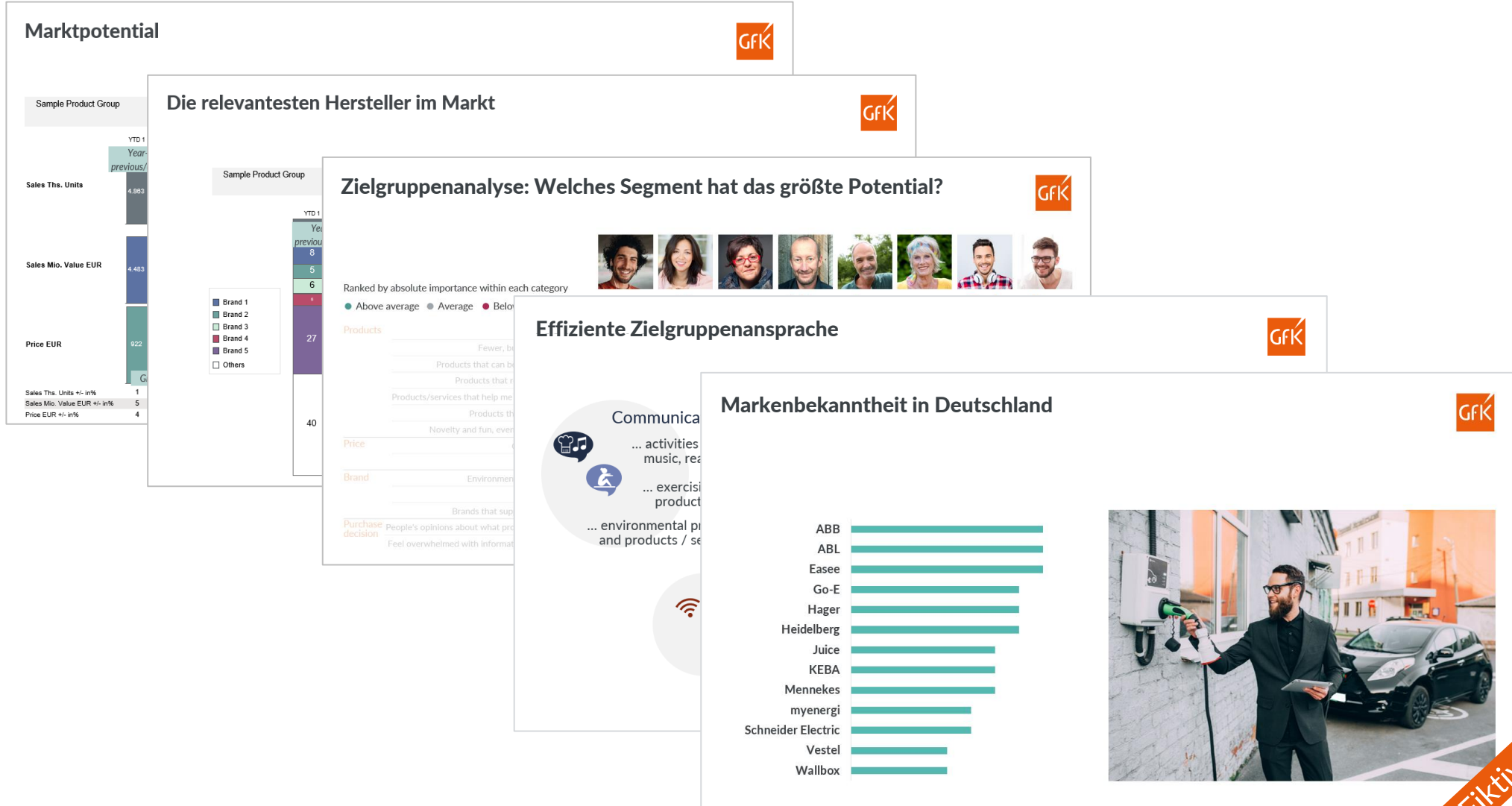
- GfK Point-of-Sale Marktblick erweiterbar um Elektrogroßhandelskanal: + 10.000 €



*Abgedeckte Retail-Kanäle (kein Split): Elektrofachmärkte, Mass Merchandiser (Hypermarkets/Variety Stores, Cash&Carry, Supermarkets; Department Stores/Distance Trade Generalists), Baumärkte, Autoteilegroßhandel), Computerhardware Shops/Office Equipment Specialists

Output Beispiele

Das erwartet Sie! Der Report wird auf deutsch zur Verfügung gestellt.



Möchten Sie mehr erfahren?

Kontaktieren Sie Ihre Experten bei GfK



GERMANY

Robert Braun

Consultant Market Intelligence

+49 911 395 4129

robert.braun@gfk.com



GERMANY

Anna Trautmann

Senior Consultant Consumer Insights

+49 911 395 4533

anna.trautmann@gfk.com



GERMANY

Florian Prockl

Senior Consultant Consumer Insights

+49 911 395 2406

florian.prockl@gfk.com