



KAMPAGNEN ZUM VALENTINSTAG – TREFFSICHER WIE AMORS PFEIL

Der Valentinstag stellt Marketingteams mit Blick auf Konsumverhalten und Konjunktur vor ganz besondere Herausforderungen. Es gilt also einiges zu beachten. Zum Glück hilft Ihnen Acxiom bei der Erstellung Ihrer Zielgruppenstrategie, damit Ihre Kampagnen zum Valentinstag immer das richtige Publikum erreichen. Hier stellen wir Ihnen einige charakteristische Typen und ihre Schenk- und Shoppingvorlieben vor.



BLUMEN- UND SCHOKOLADENFANS Traditionalisten besinnen sich auf bewährte Geschenke wie Pralinen, Blumen, Grußkarten und Schmuck.



ROMANTIKER Geschenkbegeisterte planen einen ganzen Tag mit Geschenken, Restaurantbesuch oder Kurztrips.



ERLEBNISORIENTIERTE Dass die Ausgaben für Geschenke sinken und sich das Schenkverhalten ändert, ist allgemein bekannt. Die Erlebnisorientierten wollen deshalb sichergehen, dass ihr Geld richtig angelegt ist und berücksichtigen bei ihrer Kaufentscheidung auch Themen wie Nachhaltigkeit und die allgemeine Wirtschaftslage. Besonders gerne verschenken sie Wellnessbehandlungen und besondere Ausgeherlebnisse.



BASTLER UND INDIVIDUALISTEN Diese Gruppe will Liebe und Freundschaft mit ganz besonderen Geschenken zelebrieren.



EVENTBESUCHER Menschen aus dieser Gruppe haben am Valentinstag gerne Spaß auf Partys, Veranstaltungen oder Dates mit Partner oder Freunden.



FREUNDSCHAFTS- UND FAMILIENMENSCHEN Für manche bedeutet der Valentinstag vor allem Romantik. Andere beziehen ihn auch auf Freunde und Familie und wollen gemeinsam Spaß haben oder auf einer Shoppingtour auf Rabattjagd gehen.

ONLINE-
REICHWEITE

 **PAARE**
8.2 MILLION

 **SINGLES**
9.1 MILLION

CONTACT DATA GURU AT
dataguru_DE@acxiom.com

ACXIOM