

LESER-STRUKTUR-ANALYSE



Wer liest 'g&v'?

Zahlen, Daten, Fakten ...

**... zu Lesern, Markt
und Qualität!**

Ergebnisse einer Studie der

CZAIAMARKTFORSCHUNG

gestalten & verkaufen **Leser-Struktur-Analyse –**

gestalten & verkaufen erscheint monatlich und ist das Ideenmagazin der Einzelhandelsgärtner und Floristen.

Das Themenspektrum von *gestalten & verkaufen* ist exakt auf die Bedürfnisse unserer anspruchsvollen Leserschaft zugeschnitten.

gestalten & verkaufen setzt aktuelle Floristiktrends in verkaufbare Floristik um.

Unabhängig und kompetent erhalten unsere Leser praktische Kalkulationsbeispiele und jede Menge Anregungen für eine verkaufsfördernde Warenpräsentation.

Die letzte Leser-Struktur-Analyse stammt aus dem Jahre 1998. Höchste Zeit, Ihnen neues und vor allem aktuelles Zahlen-Material zu präsentieren.

Die vorliegenden Ergebnisse wurden vom Czaia-Marktforschungsinstitut in Bremen ermittelt. Das aktuelle Zahlenmaterial soll Sie bei Ihrer Mediaplanung unterstützen und Ihnen den Werbeträger *gestalten & verkaufen* noch transparenter machen.

Nur was richtig platziert ist, wirkt auch richtig!

Vertrauen Sie auf unser langjähriges Know-How. Wir stehen für kompetentes Branchen-Fachwissen aus erster Hand.

Die Befragung entspricht in allen Punkten dem ZAW-Rahmenschema für Leser-Struktur-Analysen. Eine ausführliche Methodenbeschreibung finden Sie am Schluss dieser Zusammenstellung.

* = Rundungsdifferenz

Der Inhalt

LESERDATEN

Stellung im Betrieb	2
Tätigkeitsbereiche	2
Entscheidungskompetenz	3
Geschlecht.....	4
Alter.....	4
Ausbildung	5

UNTERNEHMENS DATEN

Beschäftigte	6
Betriebsfläche	6
Umsatz	7
Verkaufsfläche.....	7
Investitionen.....	8
Wirtschaftliche Situation	8

OBJEKTDATEN

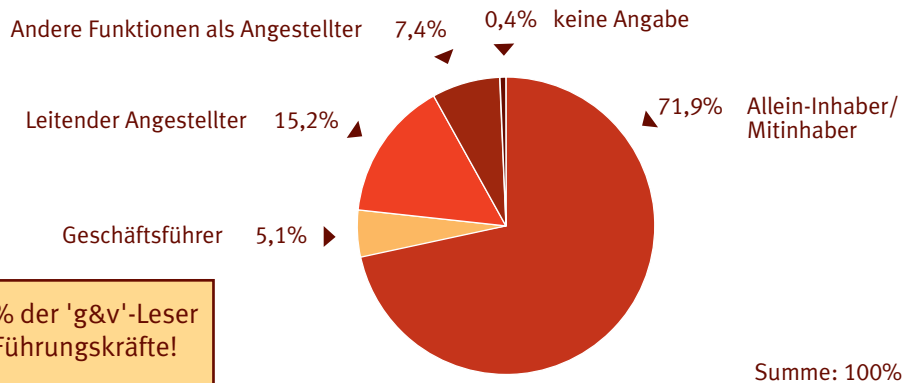
Häufigkeit der In-die-Handnahme.....	9
Seitenkontaktchance	9
Leseverhalten.....	10
Weitere Leser	11
Lesedauer.....	11
Beurteilung 'g&v'	12
Eigenschaftsprofil	13
Titelprofil	14/15

ERHEBUNGSMETHODE.....	16
------------------------------	-----------

KONTAKT.....	17
---------------------	-----------

Stellung im Betrieb

FRAGE: Welche Stellung nehmen Sie in Ihrem Unternehmen ein?
Sind Sie...

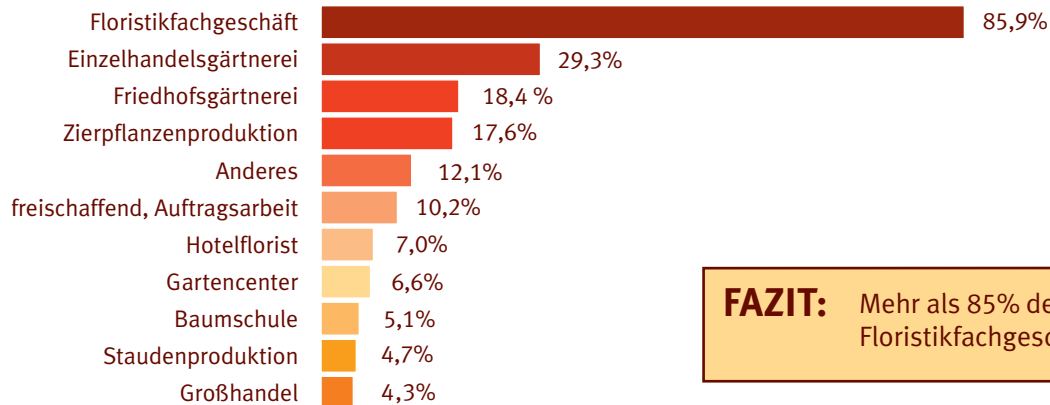


FAZIT: 92,2% der 'g&v'-Leser sind Führungskräfte!

*Wo sonst erreicht **Anzeigenwerbung auf Anheb** eine so **hohe Zielgruppenabdeckung**?*

Tätigkeitsbereiche

FRAGE: In welchen Bereichen resp. Branchenzweigen ist Ihr Betrieb tätig? (Mehrfachnennungen)

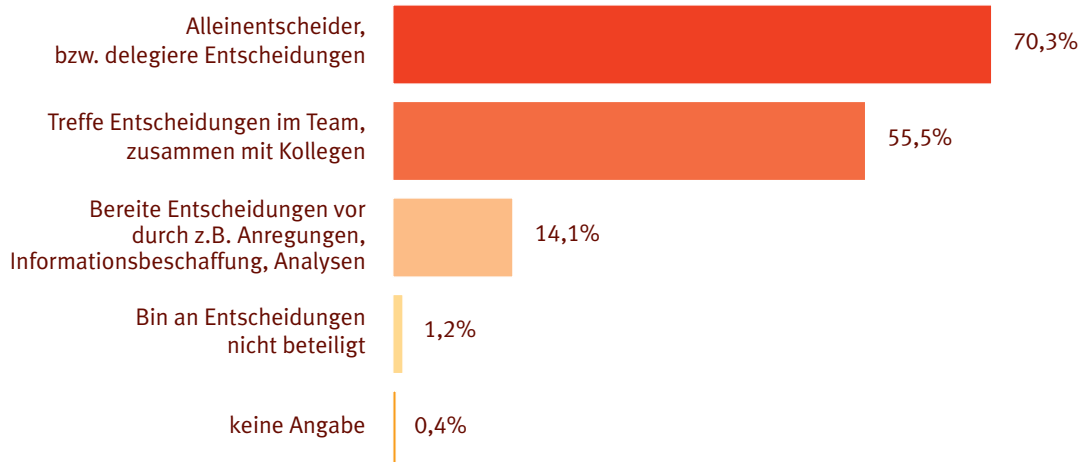


FAZIT: Mehr als 85% der Leser sind in Floristikfachgeschäften tätig.

In 'g&v' erreicht Ihre Werbung direkt die Entscheider der Branche.

Entscheidungskompetenz

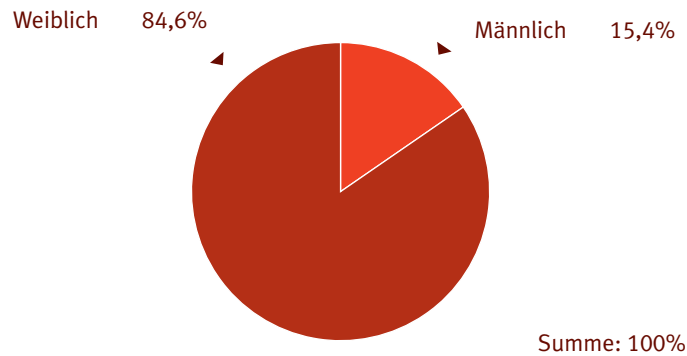
FRAGE: Wenn in Ihrem Betrieb Entscheidungen über Anschaffungen, Investitionen oder Einkäufe getroffen werden, in welchem Maße sind Sie persönlich am Entscheidungsablauf beteiligt? Sind Sie... (Mehrfachnennungen)



FAZIT: 96,5% der Leser sind Entscheider. Hier werden gezielte Investitions- und Kaufentscheidungen getätigt.

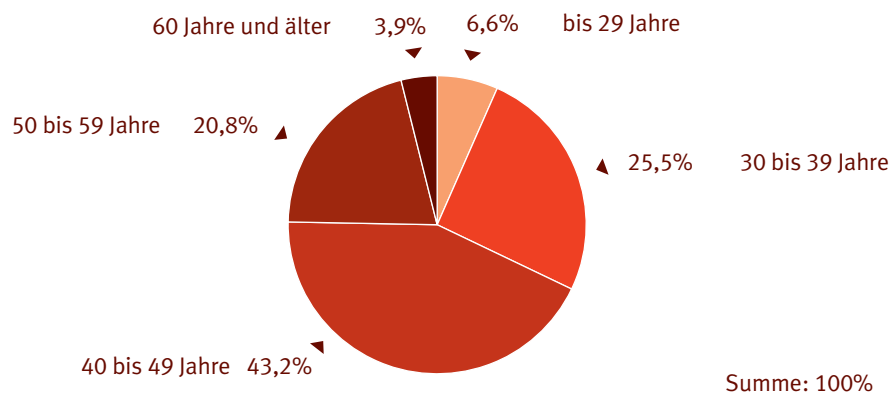
Geschlecht

FRAGE: Welchem Geschlecht gehören Sie an?



Alter

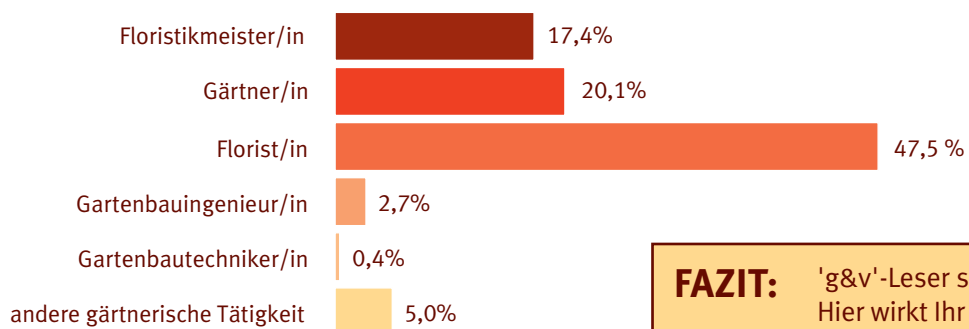
FRAGE: Bitte sagen Sie mir jetzt, wie alt Sie sind.



FAZIT: Mehr als 68% der Leser sind in der Altersgruppe zwischen 30 und 50 Jahren. Eine treue Leserschaft mit hoher beruflicher Kompetenz.

Ausbildung

FRAGE: In welchem Beruf wurden Sie ausgebildet? (Mehrfachnennungen – Auszug)

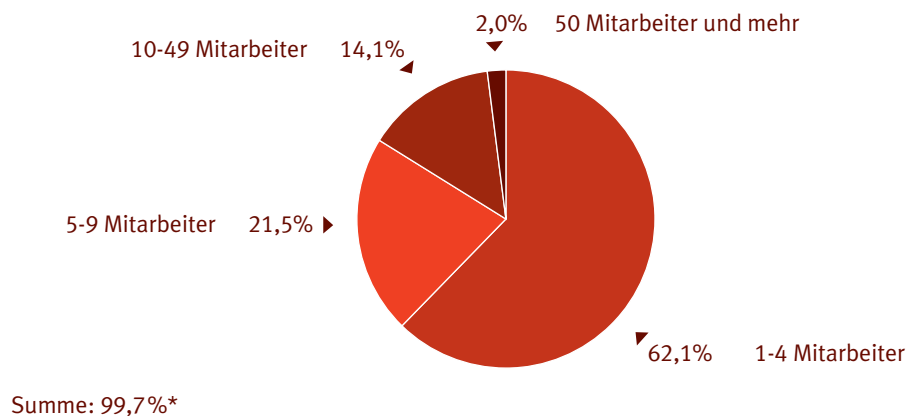


FAZIT: 'g&v'-Leser sind vom Fach!
Hier wirkt Ihr Stellenangebot.

***'g&v' ist und bleibt der
ideale Werbeträger für Ihre
Produkte und Dienstleistungen!***

Beschäftigte

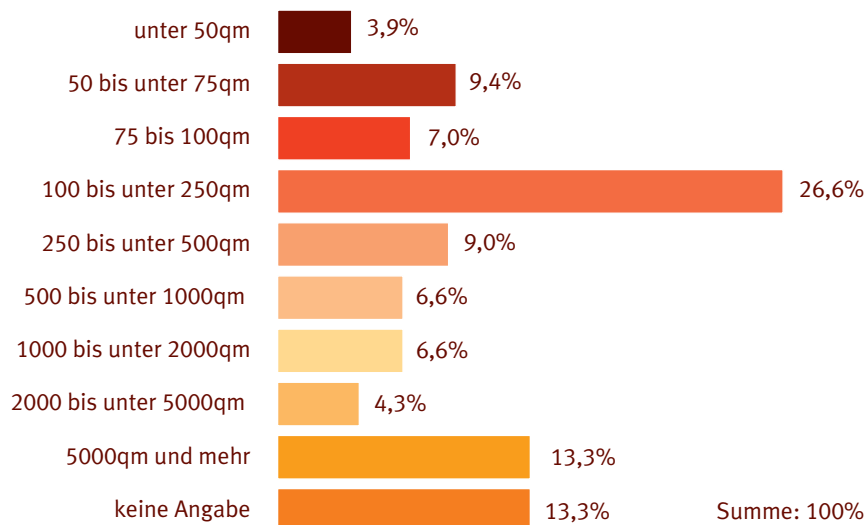
FRAGE: Wieviele Mitarbeiter sind in Ihrem Betrieb vor Ort insgesamt beschäftigt? Bitte zählen Sie sich selbst auch mit.



**'g&v'-Leser beschäftigen auf Ø 534,4 qm
Verkaufsfläche Ø 7,4 Mitarbeiter**

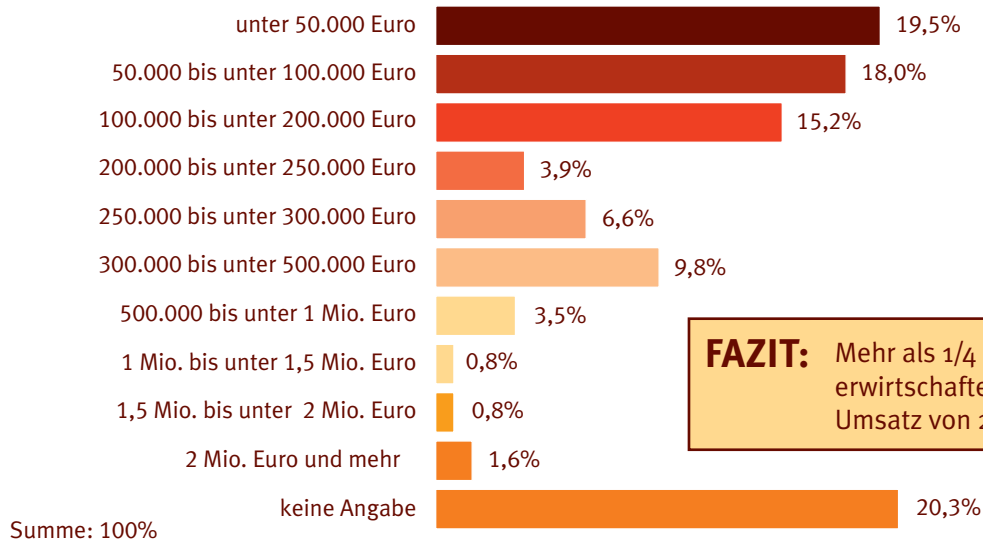
Betriebsfläche

FRAGE: Wie groß ist derzeit die gesamte Betriebsfläche vor Ort?



Umsatz

FRAGE: In welche Umsatzgrößenklasse ordnen Sie Ihren Betrieb ein?

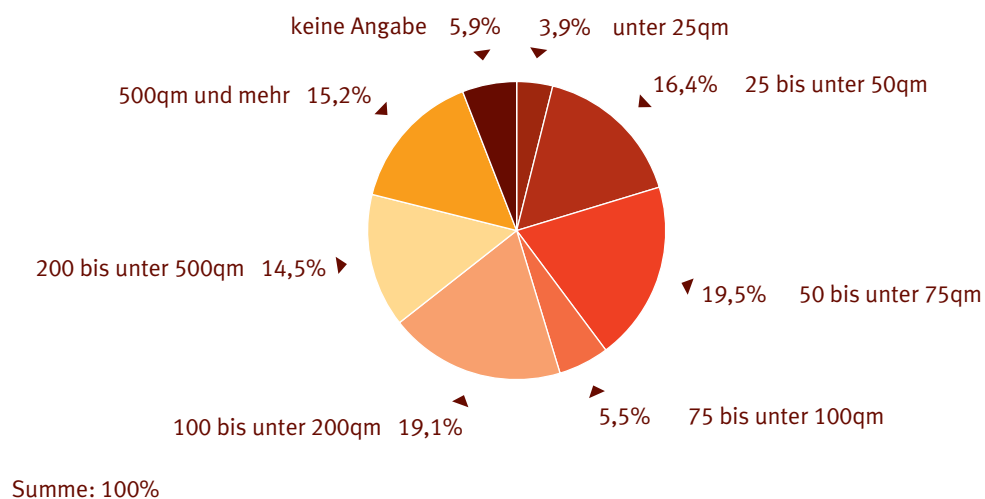


FAZIT: Mehr als 1/4 der Betriebe erwirtschaften im letzten Jahr einen Umsatz von 200.000 Euro und mehr.

'g&v'-Leser stellen ein beachtliches Wirtschaftspotential dar!

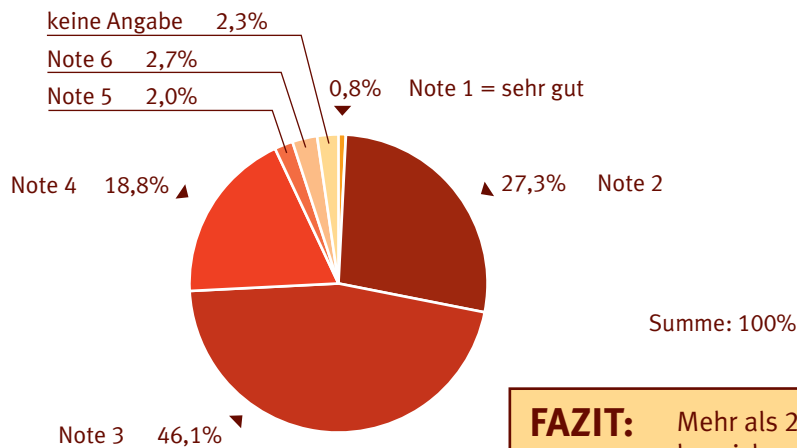
Verkaufsfläche

FRAGE: Und wieviele Quadratmeter hat Ihre Verkaufsfläche?



Wirtschaftliche Situation

FRAGE: Wie schätzen Sie die gegenwärtige Situation Ihres Betriebes ein?

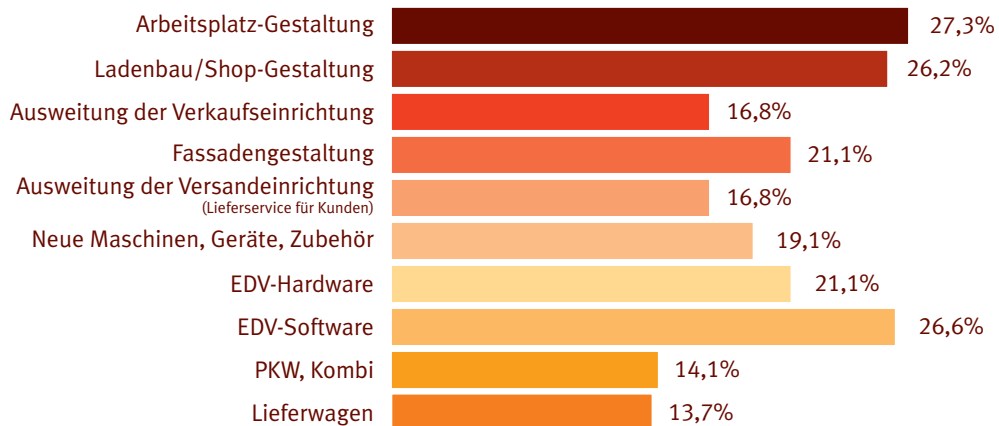


FAZIT: Mehr als 28% der Leser bezeichnen ihre wirtschaftliche Situation mit sehr gut bis gut.

Die Investitionsbereitschaft der Leser ist hoch. Damit bietet 'g&v' optimale Voraussetzungen für Anzeigenwerbung.

Investitionen

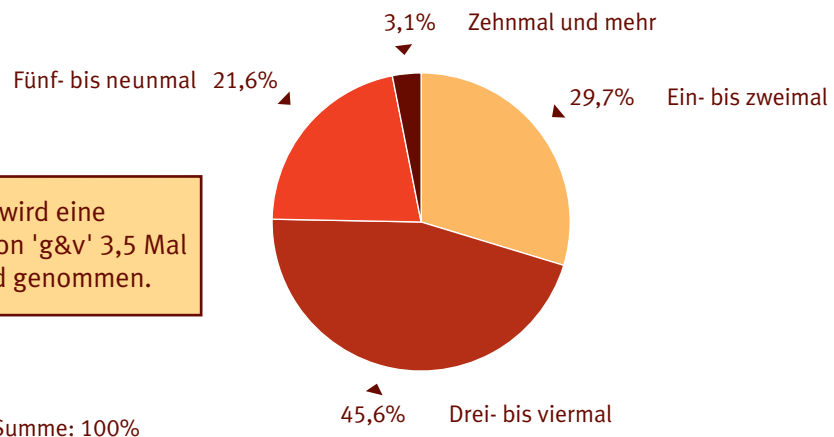
FRAGE: Welche Investitionen sind in den nächsten 2 Jahren in Ihrer Firma geplant? (Mehrfachnennungen, Auszug)



FAZIT: 'g&v'-Leser planen in den nächsten 2 Jahren Investitionen in beachtlichem Ausmaß. Ein Investitionsvolumen von dem Sie profitieren können!

Häufigkeit der In-die-Handnahme

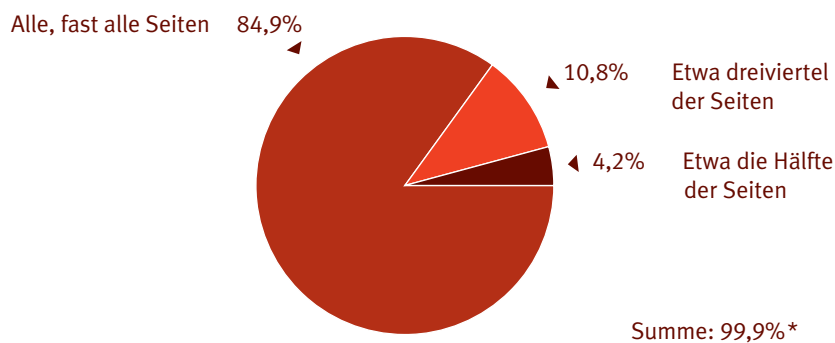
FRAGE: Wie oft nehmen Sie üblicherweise eine Ausgabe von 'gestalten & verkaufen' in die Hand, um darin zu blättern oder zu lesen?



FAZIT: Im Schnitt wird eine Ausgabe von 'g&v' 3,5 Mal in die Hand genommen.

Seitenkontaktchance

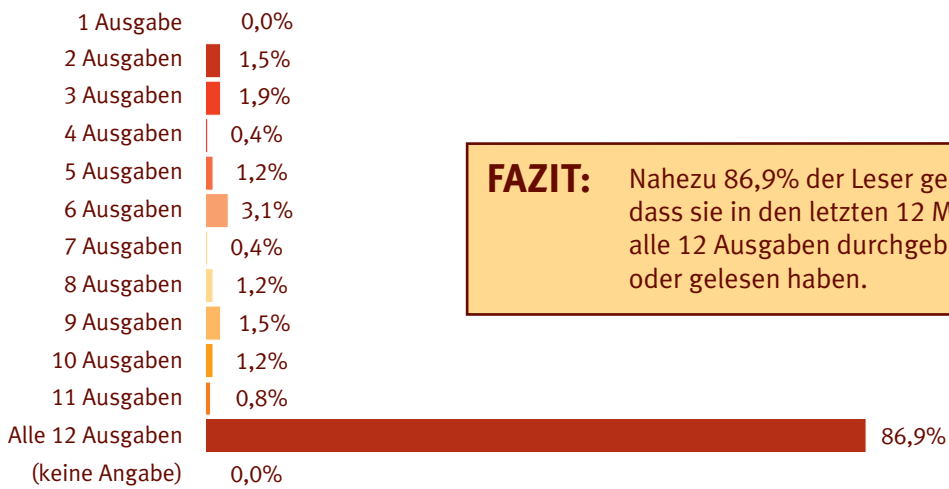
FRAGE: Wie viele Seiten schlagen Sie normalerweise in einer Ausgabe von 'gestalten & verkaufen' auf?



FAZIT: Über 84% der Nutzer lesen in einer Ausgabe von 'g&v' alle, fast alle Seiten. Hier bleibt fast keine Seite ungelesen!

Leseverhalten

FRAGE: Von der Fachzeitschrift 'gestalten & verkaufen' erscheinen in einem Jahr 12 verschiedene Ausgaben. Wie viele dieser 12 Ausgaben haben Sie innerhalb der letzten 12 Monate Ihrer Schätzung nach durchgeblättert oder gelesen?

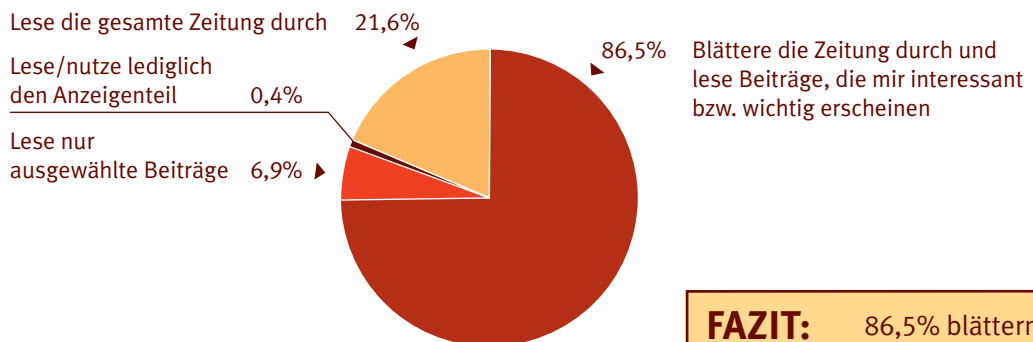


FAZIT: Nahezu 86,9% der Leser geben an, dass sie in den letzten 12 Monaten alle 12 Ausgaben durchgeblättert oder gelesen haben.

Summe: 100,1%*

Leseverhalten

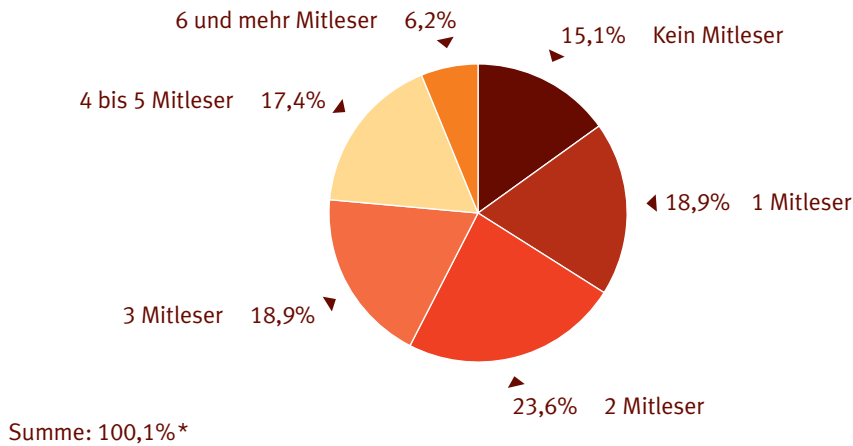
FRAGE: Wie lesen Sie normalerweise 'gestalten & verkaufen'? (Mehrfachnennungen)



FAZIT: 86,5% blättern die Zeitung durch und lesen wichtige und interessante Beiträge.

Weitere Leser

FRAGE: Wie viele Personen - außer Ihnen - lesen Ihr Exemplar von 'gestalten & verkaufen' auch noch?



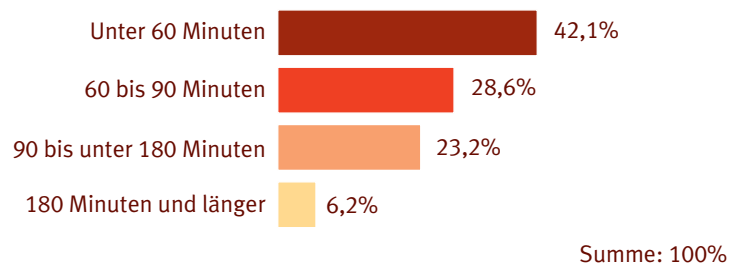
FAZIT:

Fast 85% der Befragten geben die 'g&v' weiter. Der Mitlesewert liegt bei \bar{x} 2,6 Personen. Das bedeutet inklusive des Erstlesers nehmen jedes Exemplar \bar{x} 3,6 Personen zur Hand.

Mit einer \bar{x} Lesedauer von 69,7 Minuten erfährt dieser Werbeträger eine äußerst intensive Nutzung. Und Sie können davon profitieren.

Lesedauer

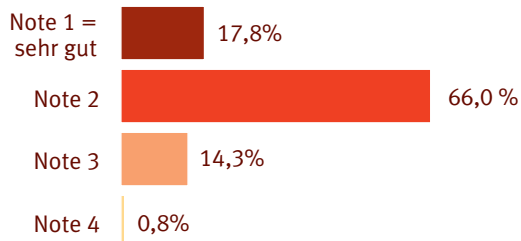
FRAGE: Wie lange lesen Sie im allgemeinen in einer Ausgabe von 'gestalten & verkaufen'?



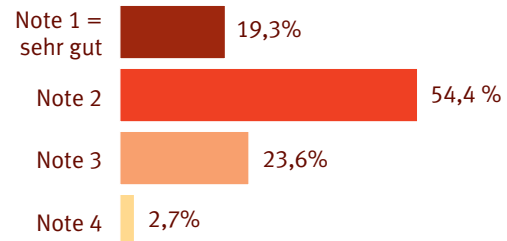
Beurteilung 'g&v'

FRAGE: Bitte beurteilen Sie die Zeitschrift 'gestalten & verkaufen' anhand folgender Aspekte.
(Auszug aus einer 6er Skala)

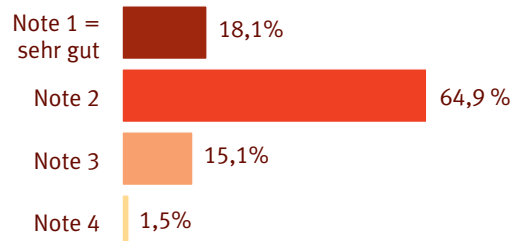
Fachliche Qualität



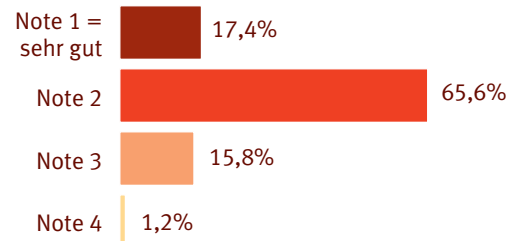
Themenspektrum



Informationsgehalt



Gesamteindruck

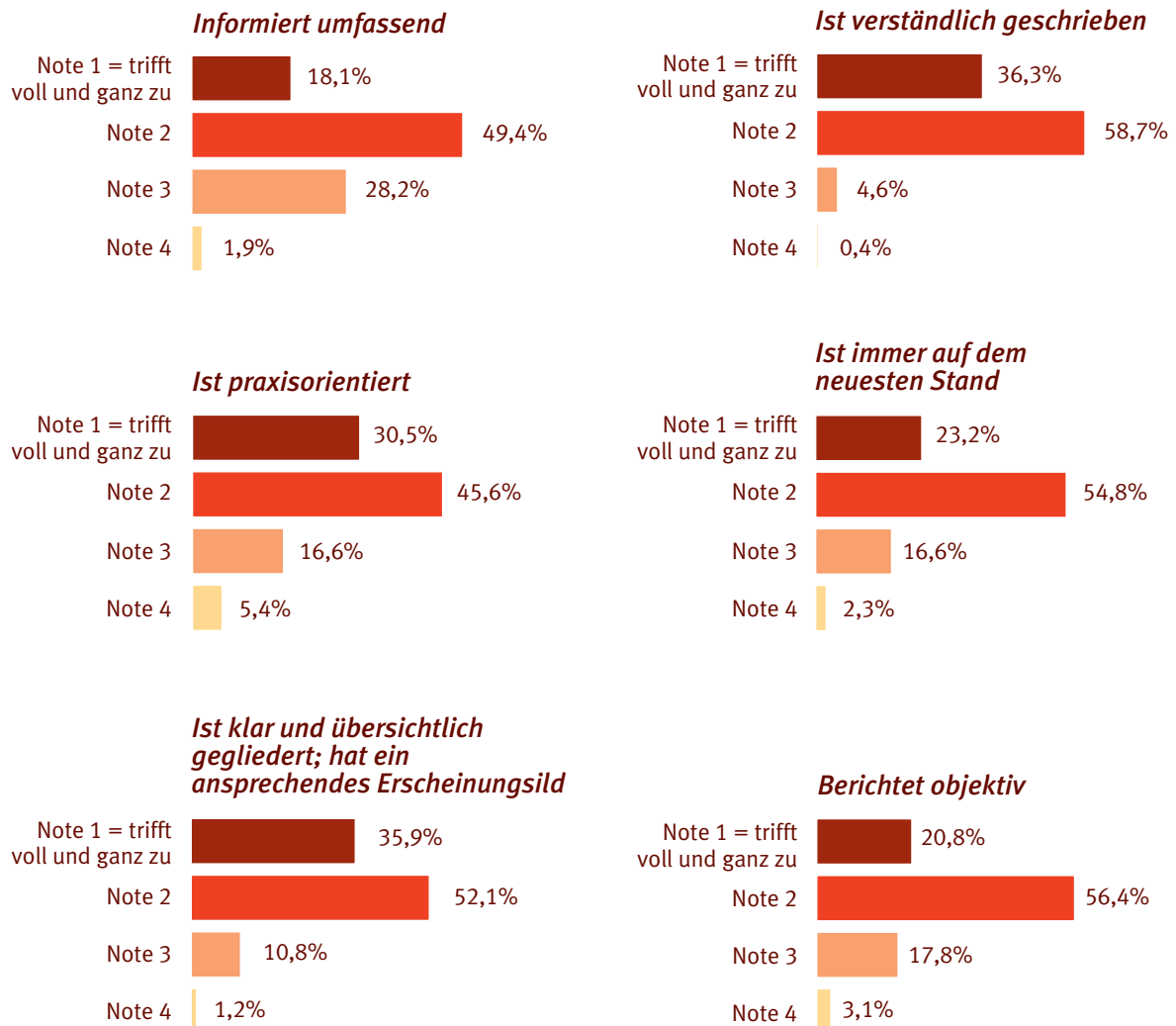


FAZIT:

Mehr als 83% der Leser beurteilen die 'g&v' hinsichtlich ihrer fachlichen Qualität mit sehr gut bis gut. Die 'g&v' ist und bleibt ein hochwertiger Werbeträger.

Eigenschaftsprofil

FRAGE: Geben Sie zu jeder der folgenden Eigenschaften an, inwieweit Sie für 'gestalten & verkaufen' zutrifft. (Auszug aus einer 6er Skala)

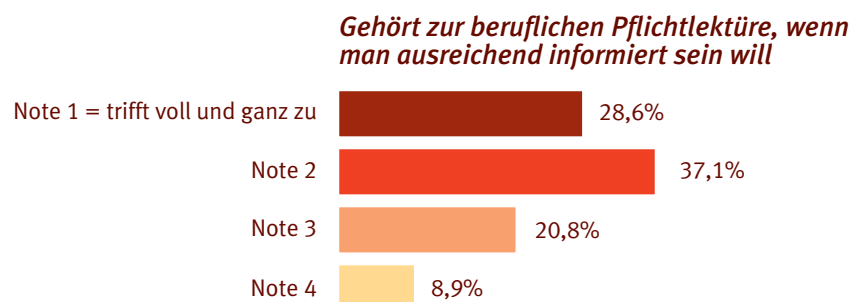
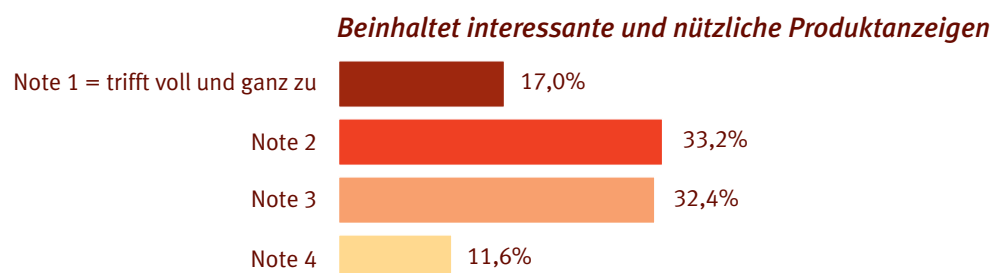
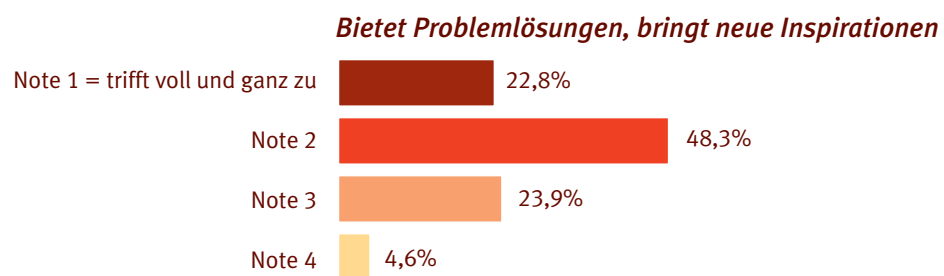


FAZIT: Die 'g&v' erreicht in Ihrer Leserschaft wieder eine gute Beurteilung. Fakten von denen Ihre Werbung in diesem Medium profitieren kann.

Fast 80% der Befragten sagen, dass man als g&v-Leser immer auf dem neuesten Stand ist.

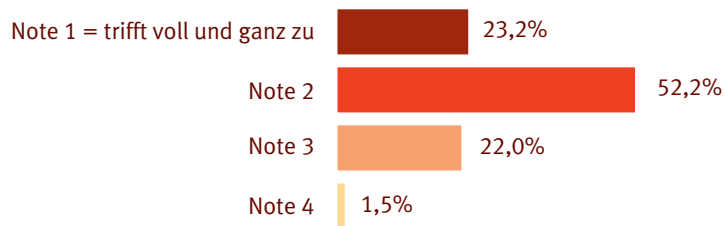
Titelprofil

FRAGE: Inwieweit treffen folgende Aussagen auf 'gestalten & verkaufen' zu ?
(Auszug einer 6er Skala)

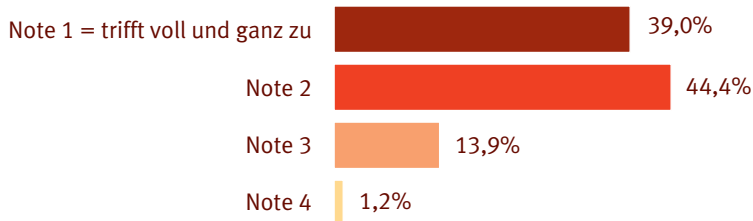


Über die Hälfte unserer Leser sagt, dass die 'g&v' interessante und nützliche Produktanzeigen beinhaltet.

Vertritt eine klare Meinung



Es macht Spaß 'gestalten & verkaufen' zu lesen



FAZIT: Mehr als 65% der Leser finden, dass die 'g&v' zur beruflichen Pflichtlektüre gehört, wenn man ausreichend informiert sein will.

Hier ist Ihre Werbung wirkungsvoll platziert!

Kurzfassung der Erhebungsmethode zur Leser-Struktur-Analyse 'g&v'

1. Untersuchungsmethode

Leser-Struktur-Analyse durch mündliche Befragung via CATI (Computer Assisted Telephone Interview)

2. Beschreibung der Empfängerschaft zum Zeitpunkt der Datenerhebung:

2.1 Beschaffenheit der Datei:

In der Empfängerdatei sind die Anschriften aller Empfänger erfasst. Aufgrund der vorhandenen postalischen Angaben kann die Datei nach Postleitzahlen, bzw. Inland- und Auslandsempfängern sortiert werden.

2.2 Gesamtzahl der Empfänger in der Datei: 31.648

2.3 Gesamtzahl wechselnder Empfänger:
(Wechsel nach jeder dritten Ausgabe) -

2.4 Struktur der Empfängerschaft einer durchschnittlichen Ausgabe nach Vertriebsformen:

Verkaufte Auflage		7.816	7.816
davon:	abonnierte Exemplare	7.816	
	Einzelverkauf	-	
	sonstiger Verkauf	-	
Freistücke			1.884
davon:	ständige Freistücke	157	
	wechselnde Freistücke	390	
	Werbeexemplare	1.337	
Tatsächlich verbreitete Auflage (tvA)			9.700
davon:	Inland	9.077	
	Ausland	623	

3. Beschreibung der Untersuchung:

3.1 Grundgesamtheit (untersuchter Anteil):

Grundgesamtheit (tvA)		9.700 = 100,0 %
Davon in der Untersuchung nicht erfasst:		1.960 = 20,2 %
- Einzelverkauf	-	
- sonstiger Verkauf	-	
- Werbeexemplare	1337	
- Dienstleistungsbetriebe, wissenschaftliche Institute	-	
- Empfänger Ausland	623	
Die Untersuchung repräsentiert von der Grundgesamtheit (tvA)		7.740 = 79,8 %

3.2 Tag der Stichproben-Ziehung: 29. September 2006

3.3 Beschreibung der Stichprobe:

Einfach Random-Auswahl aus der Datei verkaufte Auflage

Ausgangs-Stichprobe:		382 Fälle = 100,0 %
Adressenbezogene Ausfälle:		22 Fälle = 5,8 %
- falsche Adresse	5 Fälle = 1,3 %	
- kein Leser zu ermitteln	17 Fälle = 4,5 %	
Brutto-Stichprobe:		360 Fälle = 100,0 %
Ausfälle:		101 Fälle = 28,1 %
- Zielperson nicht erreicht	19 Fälle = 5,3 %	
- Zielperson verreist, krank	5 Fälle = 1,4 %	
- Beantwortung der Befragung verweigert	77 Fälle = 21,4 %	
Netto-Stichprobe (auswertbare Fälle):		259 Fälle = 71,9 %

3.4 Zielperson der Untersuchung: Befragt wurde der Hauptnutzer von 'gestalten & verkaufen'

3.5 Definition des Lesers: Mindestens gelegentlicher Leser von 'gestalten & verkaufen'

3.6 Zeitraum der Untersuchung:

Die mündliche Befragung erfolgte vom 23. Oktober bis 03. November 2006

3.7 Durchführung der Untersuchung: CZAIA Marktforschung GmbH, Bremen

Kontakt

Bruno Steder

Fon 0531/38 00 4 – 33

Fax 0531/38 00 4 – 49

bruno.steder@haymarket.de

www.g-und-v.de

Für weitere Informationen stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung!

Anzeigen-Service

PLZ-Gebiete 01-17, 26-331, 332-339, 343-344, 37-39, 40-47,
480, 484, 48527-48531, 48532-489, 49, 50-53, 57-59, 98, 99

Bitte wenden Sie sich direkt an den Verlag

Anzeigen-Aussendienst

PLZ-Gebiete 18 – 25, Dänemark

Rosemarie Böck

Behrs Tannen 32

25436 Uetersen

Fon 0 41 22/34 24

Fax 0 41 22/17 82

rosemarie.boeck@t-online.de

PLZ-Gebiete 340-342, 345-36,
54-56, 60 – 636, 64 – 67

MD Medien Dienste GmbH

Baumweg 19

60316 Frankfurt a. M.

Fon 069/94 33 31-22

Fax 069/4 99 03 86

info@mdmedien.de

PLZ-Gebiete 637-639, 68-97

Verlagsbüro Felchner

Alte Steige 26

87600 Kaufbeuren

Fon 0 83 41/87 14 01

Fax 0 83 41/87 14 04

info@verlagsbuero-felchner.de

Niederlande, Belgien

Elbee Advertentieburo

Zandvoortselaan 139

NL-2106 CM Heemstede

Fon + 31 (0)23/5 28 75 26

Fax + 31 (0)23/5 28 57 58

rob@elbee.nl

Diese Untersuchung entspricht in der Anlage, Durchführung und Berichterstattung dem ZAW-Rahmenschema für Werbeträger-Analysen in der aktuellen Fassung.



haymarket[®]

Haymarket Media GmbH & Co KG
Frankfurter Str. 3d (ARTMax)
D-38122 Braunschweig
Telefon: +49 (0)531 38 004-0
Fax: +49 (0)531 38 004-25
www.haymarket.de