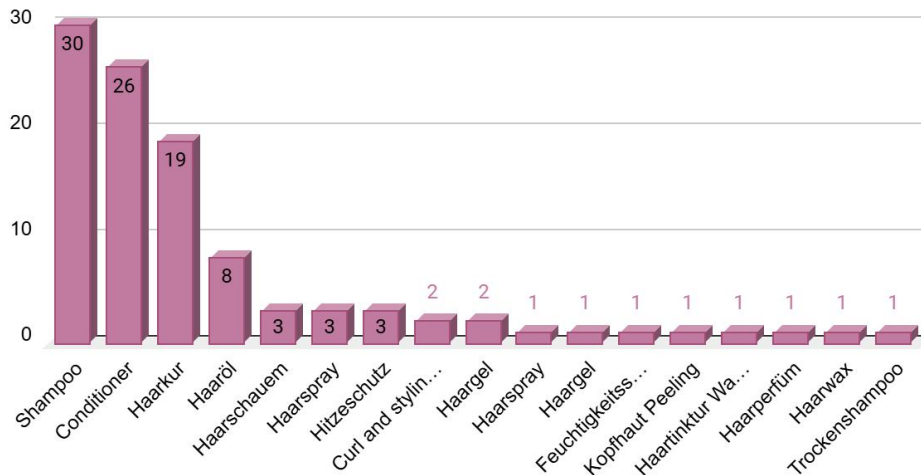


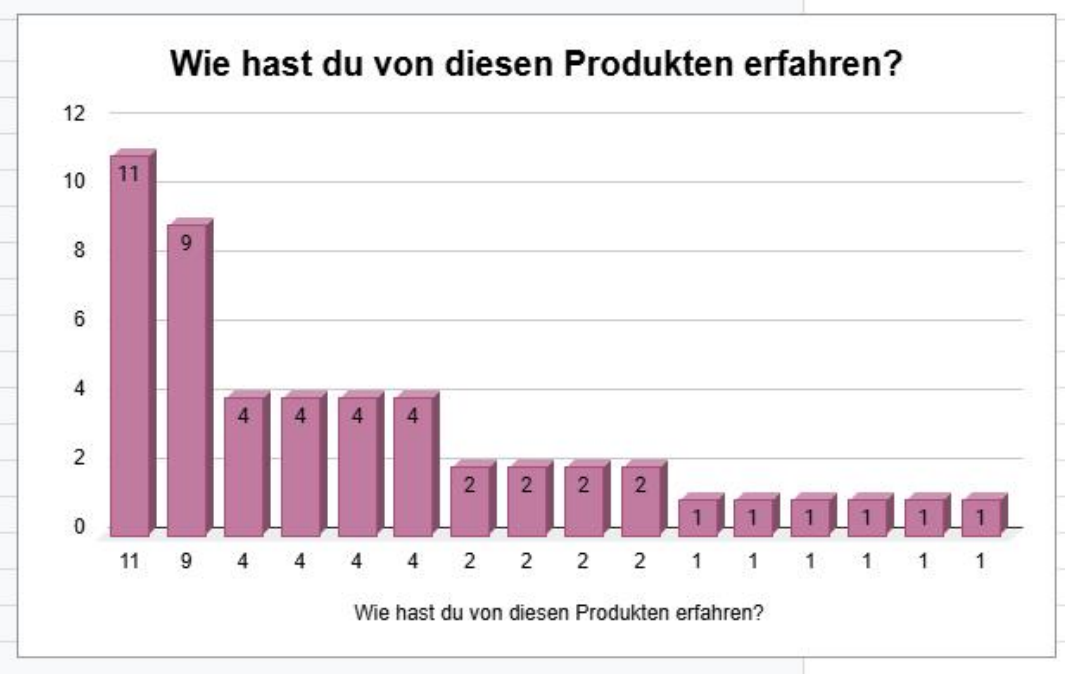
## Erkenntnisse der Haarpflege Marktanalyse

### Welche Haarpflegeprodukte verwendest du momentan regelmäßig?



### Häufig verwendete Produkte:

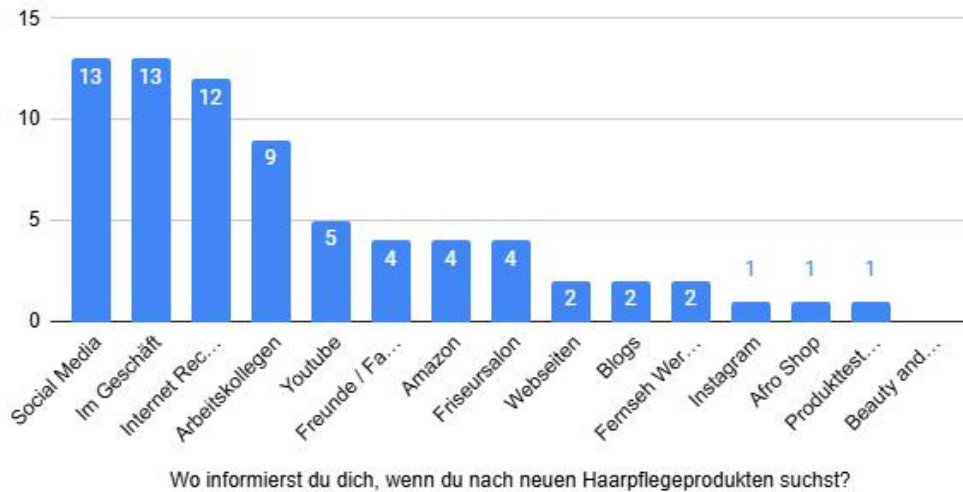
Shampoo (30 Nennungen) und Conditioner (26 Nennungen) sind die am häufigsten verwendeten Produkte, gefolgt von Haarkuren mit 19 Nennungen. Diese Basisprodukte werden von den meisten Nutzerinnen regelmäßig verwendet und könnten als Kernprodukte positioniert werden, ergänzt durch weitere Produkte wie Haaröle oder Masken.



### Informationsverhalten:

Die wichtigsten Quellen, um sich über Haarpflegeprodukte zu informieren, sind persönliche Empfehlungen (11 Nennungen) und Social Media (9 Nennungen). Andere häufig genannte Quellen sind Bewertungen, Testberichte, Werbung und Online-Artikel. Dies zeigt, dass viele Konsumentinnen auf vertraute Meinungen und Social Media setzen, um neue Produkte zu entdecken.

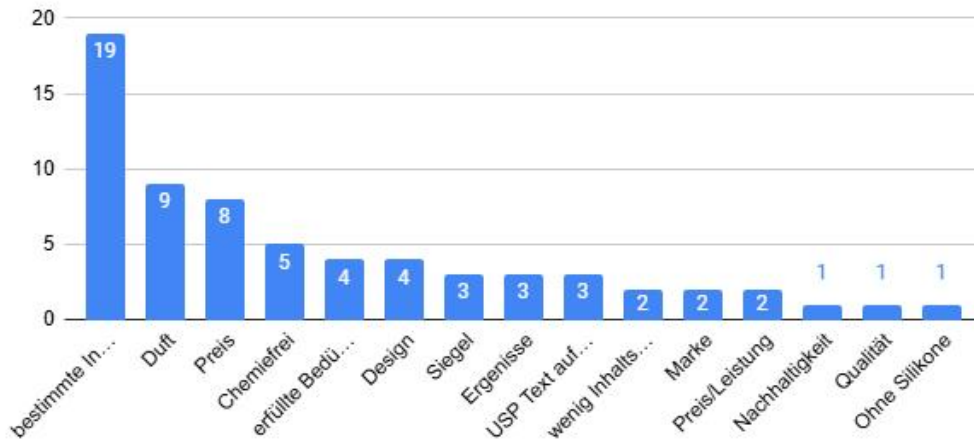
## und Wo informierst du dich, wenn du nach neuen Haarpflegeprodukten suchst?



### Informationsquellen für neue Haarpflegeprodukte:

Social Media und der Einkauf im Geschäft sind die meistgenutzten Informationsquellen, gefolgt von Internetrecherchen und Tipps von Arbeitskolleginnen. Diese Erkenntnisse unterstreichen die Bedeutung von Social Media sowie von physischen Verkaufsorten. Eine Kombination aus Online-Präsenz und gelegentlichen physischen Events könnte hier eine wirksame Marketingstrategie darstellen.

## Was ist dir bei der Auswahl von Haarpflegeprodukten besonders wichtig?



Was ist dir bei der Auswahl von Haarpflegeprodukten besonders wichtig?

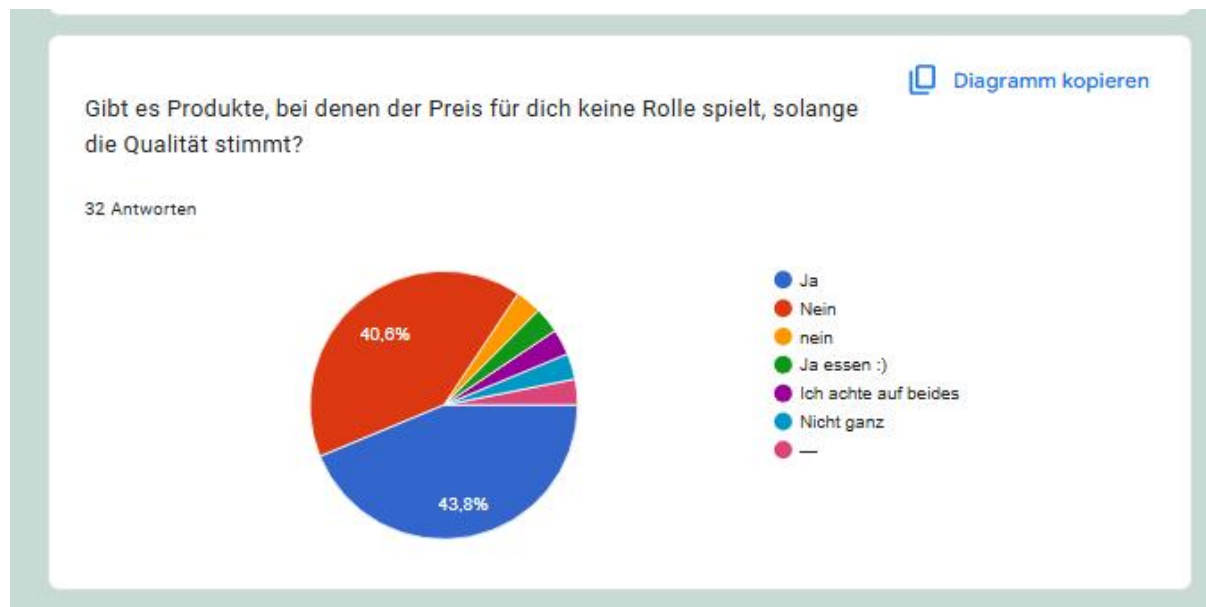
### Besonders wichtige Auswahlkriterien:

Bestimmte Inhaltsstoffe sind für 19 Befragte das wichtigste Auswahlkriterium bei Haarpflegeprodukten, gefolgt von Duft (9 Nennungen) und Preis (8 Nennungen). Diese Präferenzen legen nahe, dass detaillierte Informationen zu Inhaltsstoffen und angenehme, natürliche Duftnoten zentrale Erwartungen der Kundinnen sind.



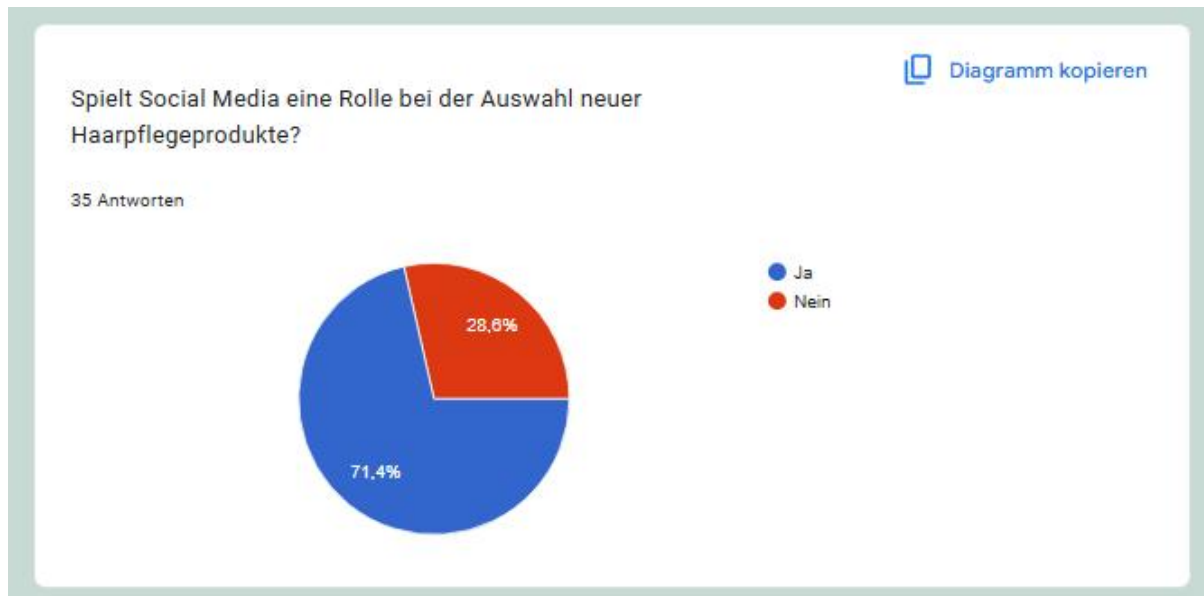
### Abgedeckte Haarpflegebedürfnisse:

Die häufigsten Haarpflegebedürfnisse sind „trockene Haare“ (13 Nennungen), „Geschmeidigkeit“ (9 Nennungen) und „Glanz“ (7 Nennungen). Produkte, die diese Bedürfnisse erfüllen, dürften auf großes Interesse stoßen.



### **Gibt es Produkte, bei denen der Preis für dich keine Rolle spielt, solange die Qualität stimmt?**

43,8% der Befragten gaben an, dass der Preis keine Rolle spielt, solange die Qualität stimmt. Weitere 40,6% zeigen sich preisbewusst. Dies deutet darauf hin, dass ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Qualität und Preis für viele Konsumentinnen wichtig ist.



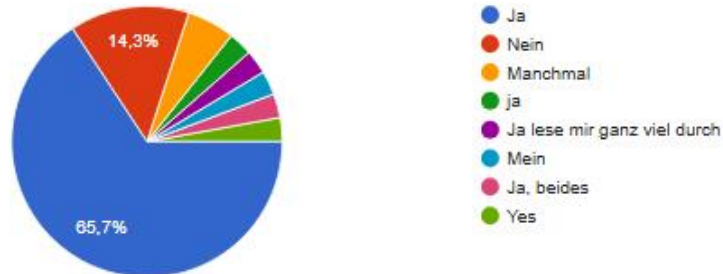
### Produktwahl basierend auf Social Media:

Social Media beeinflusst die Auswahl neuer Haarpflegeprodukte für 71,4% der Befragten. Dies zeigt, dass eine gezielte Präsenz auf Plattformen wie Instagram, TikTok und Facebook entscheidend sein kann, um eine breite Zielgruppe anzusprechen.

Liest du Bewertungen oder schaust dir Erfahrungsberichte an, bevor du ein Haarpflegeprodukt kaufst?

[Diagramm kopieren](#)

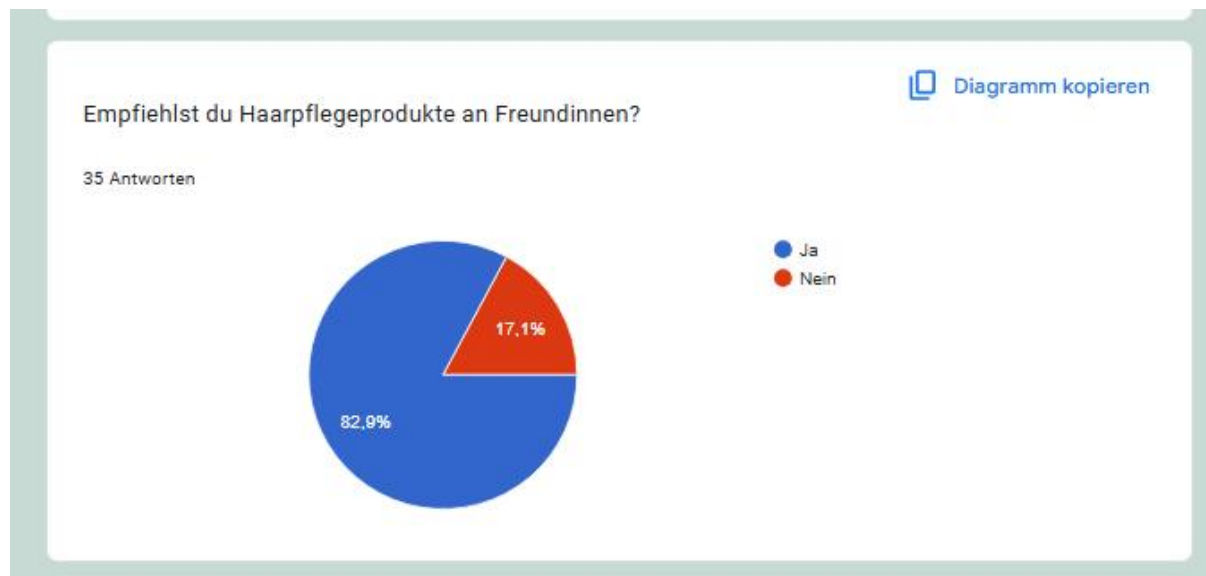
35 Antworten



## Liest du Bewertungen oder schaust dir Erfahrungsberichte an, bevor du ein Haarpflegeprodukt kaufst?

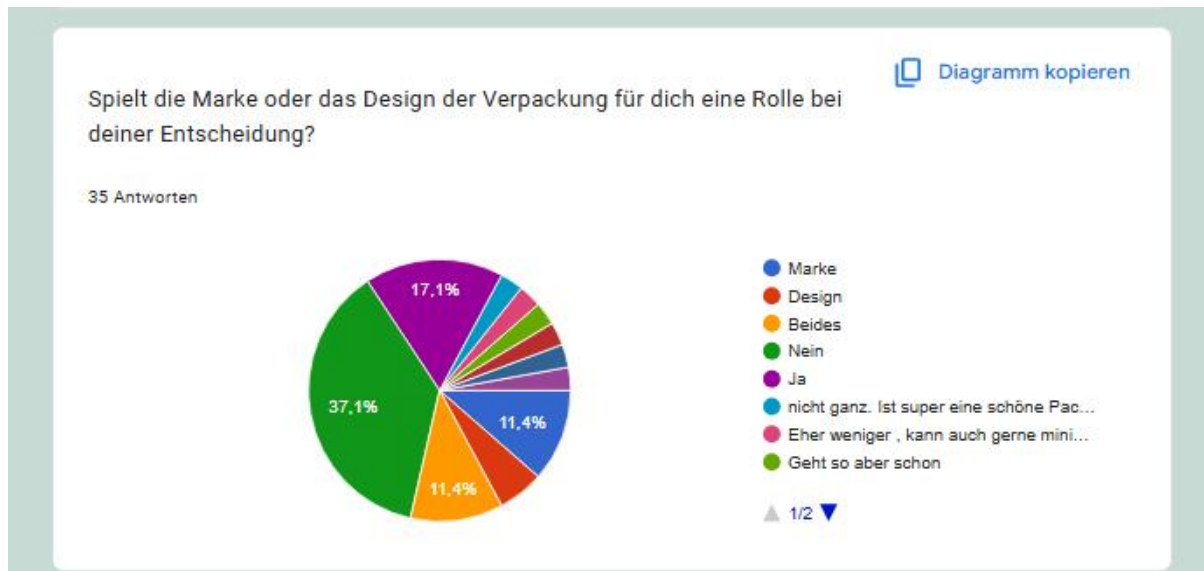
65,7% der Befragten lesen Bewertungen oder Erfahrungsberichte, bevor sie ein Haarpflegeprodukt kaufen, während 14,3% darauf verzichten. Das zeigt, wie relevant authentische Kundenmeinungen für die Entscheidungsfindung sind.





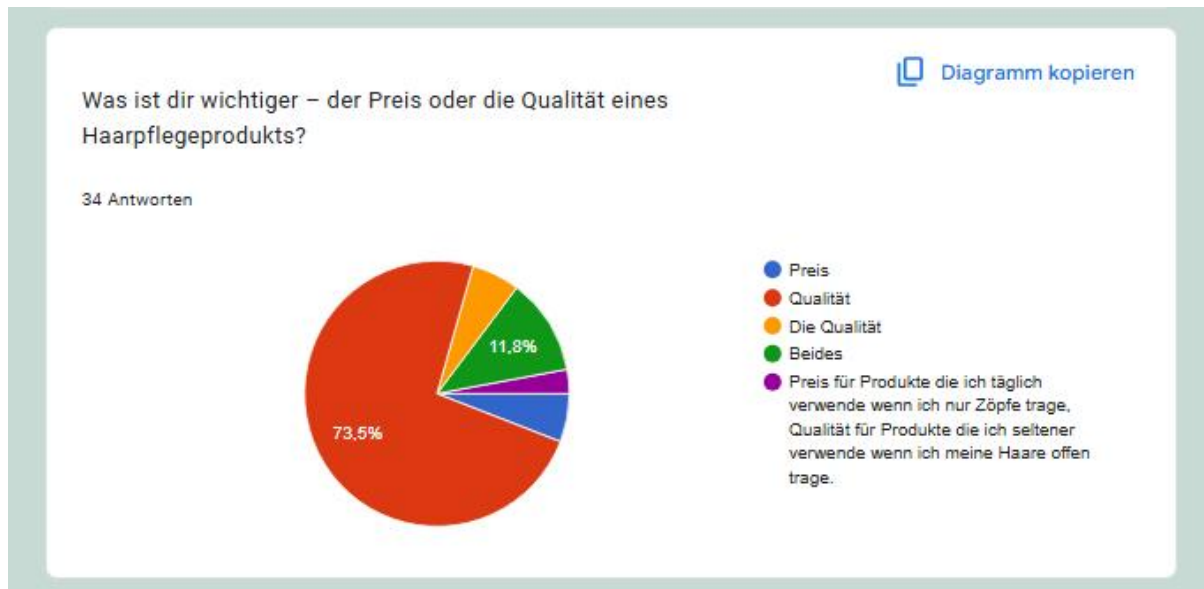
### **Empfehlungen an Freundinnen:**

82,9% der Befragten geben an, Haarpflegeprodukte an Freundinnen weiterzuempfehlen. Diese hohe Zahl zeigt, wie wichtig Empfehlungen im sozialen Umfeld sind. Hier könnten spezielle Aktionen zur Kundenbindung das Empfehlungsverhalten zusätzlich fördern.



### Kaufentscheidungen durch Marke und Design:

Für 37,1% der Befragten spielen Marke und Design der Verpackung eine Rolle bei der Kaufentscheidung. Ein ansprechendes, hochwertiges Verpackungsdesign und ein starker Markenauftritt können daher die Kaufentscheidung positiv beeinflussen.



### Preis vs. Qualität:

73,5% der Befragten geben an, dass ihnen die Qualität wichtiger ist als der Preis bei Haarpflegeprodukten. Dies zeigt eine klare Präferenz für hochwertige Produkte, selbst wenn diese teurer sind. Nur 11,8% priorisieren den Preis, was die Bedeutung einer hochwertigen Produktpositionierung unterstreicht.

Würdest du mehr für ein Produkt zahlen, das aus natürlichen Inhaltsstoffen besteht oder umweltfreundlich hergestellt wurde?

 Diagramm kopieren

34 Antworten



### **Umweltfreundlichkeit und natürliche Inhaltsstoffe:**

78,4% der Befragten sind bereit, mehr für Produkte zu zahlen, die natürliche Inhaltsstoffe enthalten oder umweltfreundlich hergestellt wurden. Das zeigt den Trend zu Nachhaltigkeit und Natürlichkeit, was gut zu einer Marke passt, die natürliche Zutaten wie Aloe Vera und Kokosöl verwendet.

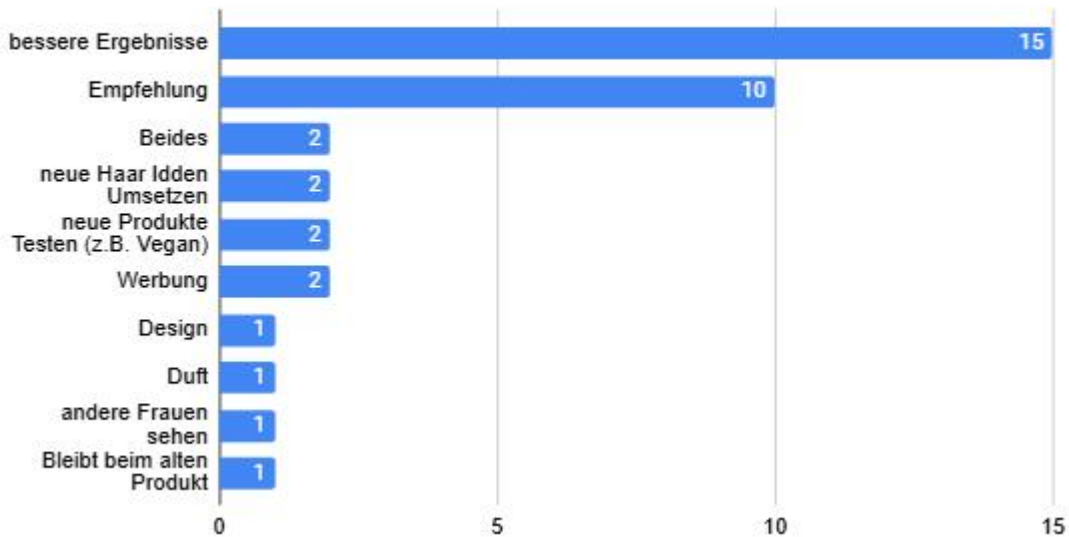
## Welche Inhaltsstoffe sind dir Wichtig?



### Wichtige Inhaltsstoffe:

„Vegan“ ist der am häufigsten genannte Aspekt bei Inhaltsstoffen (15,9%), gefolgt von „weiß ich nicht“ (12,7%), was auf eine gewisse Unsicherheit oder geringere Priorität hindeutet. Weitere beliebte Inhaltsstoffe sind „Kokosöl“ (7,9%), „Shea Butter“ (6,3%) und „ohne Silikon“ (7,9%). Dies zeigt das zunehmende Interesse an veganen und natürlichen Inhaltsstoffen.

## Was bewegt dich dazu, ein neues Produkt auszuprobieren?



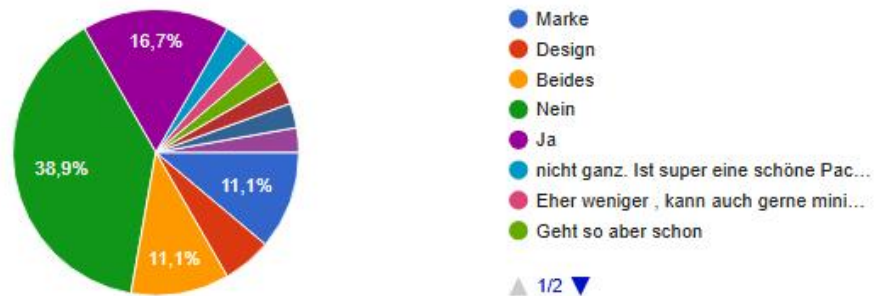
### Anreize zum Ausprobieren neuer Produkte:

Die meisten Befragten (15 Nennungen) probieren neue Produkte aufgrund der Aussicht auf bessere Ergebnisse. Empfehlungen sind mit 10 Nennungen der zweithäufigste Grund. Andere Faktoren wie „neue Haar-Ideen umsetzen“, „neue Produkte testen“ und „Werbung“ spielen eine geringere Rolle.

Spielt die Marke oder das Design der Verpackung für dich eine Rolle bei deiner Entscheidung?

[Diagramm kopieren](#)

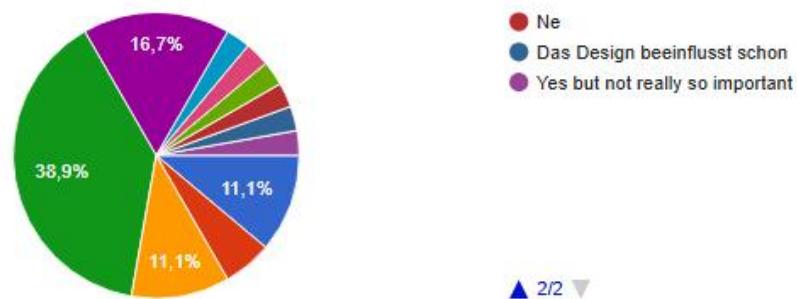
36 Antworten



Spielt die Marke oder das Design der Verpackung für dich eine Rolle bei deiner Entscheidung?

[Diagramm kopieren](#)

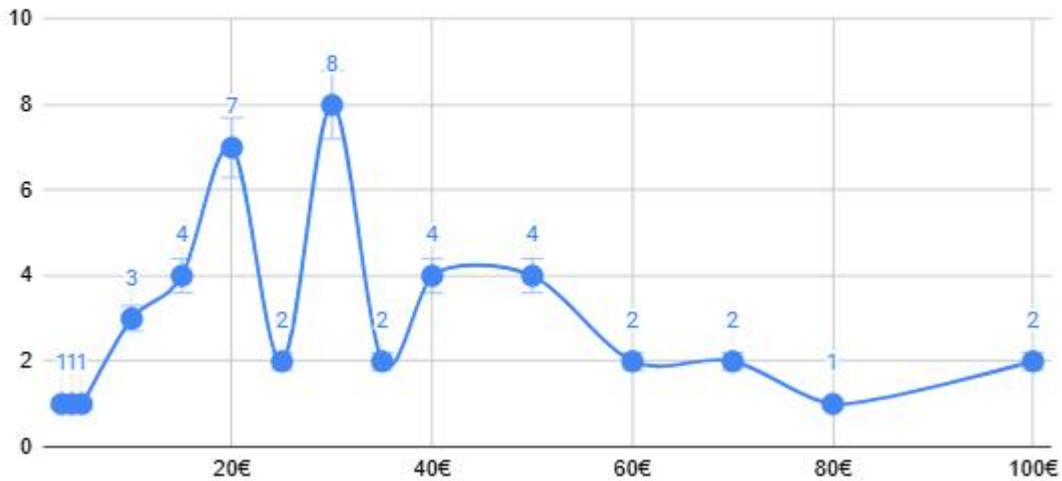
36 Antworten



### **Einfluss von Marke und Design auf die Kaufentscheidung:**

38,9% der Befragten achten sowohl auf die Marke als auch das Design der Verpackung. Für 16,7% ist das Design allein ausschlaggebend, während für 11,1% nur die Marke eine Rolle spielt. Ein kleinerer Anteil von 16,7% findet weder Marke noch Design relevant.

## Wie viel bist du bereit, für hochwertige Haarpflegeprodukte zu zahlen?



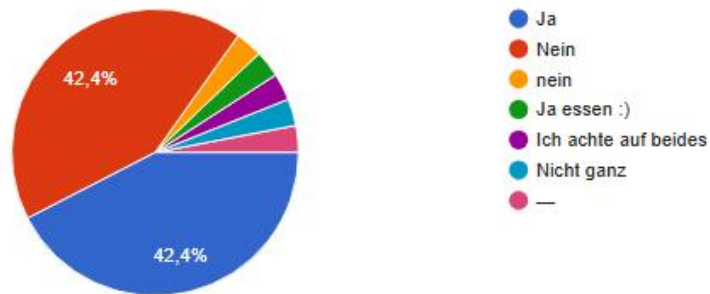
### Preisbereitschaft für hochwertige Haarpflegeprodukte und Mittelwertanalyse:

Die meisten Befragten sind bereit, zwischen 20 € und 50 € für hochwertige Haarpflegeprodukte zu zahlen, wobei die höchsten Häufigkeiten bei 20 € und 40 € liegen. Der Durchschnittswert für die Preisbereitschaft liegt im Bereich von **40 € bis 50 €**, was auf eine hohe Zahlungsbereitschaft für Qualität bei Haarpflegeprodukten hinweist.



Gibt es Produkte, bei denen der Preis für dich keine Rolle spielt, solange die Qualität stimmt?

33 Antworten



### Wichtigkeit des Preises bei hoher Qualität:

42,4% der Befragten sagen, dass der Preis keine Rolle spielt, solange die Qualität stimmt, während weitere 42,4% preisbewusst sind und der Preis für sie eine Rolle spielt. Ein kleinerer Anteil gibt an, dass beide Aspekte oder bestimmte Kategorien relevant sind.