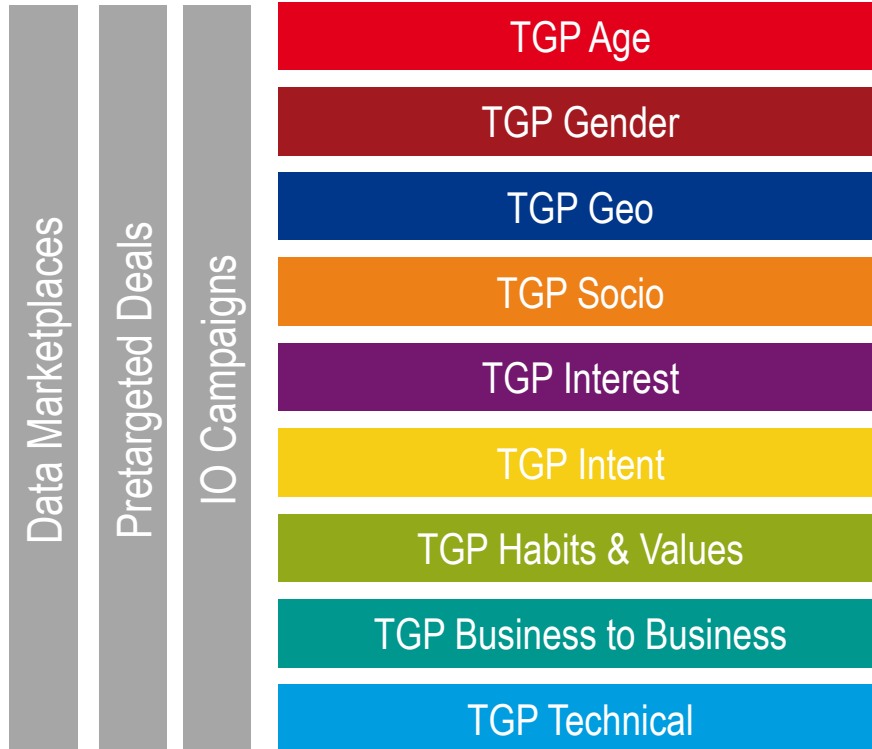




### 1st Party Data Audiences (Vordefinierte TGP-Zielgruppen)



### Targeting Solutions (Individuelle Lösungen)



## 1ST PARTY DATA AUDIENCES

Zielgruppenfamilie	Zielgruppenkategorie	Zielgruppenmerkmal	Anwendungsfall
<b>TGP Age</b>	Alter	Alter 16-99 Jahre	Mit diesem Merkmal lassen sich individuelle Altersgruppen ansprechen.

Zielgruppenfamilie	Zielgruppenkategorie	Zielgruppenmerkmal	Anwendungsfall
<b>TGP Gender</b>	Geschlecht	Männlich	Mit diesem Merkmal ist eine gezielte Geschlechteransprache möglich.
	Geschlecht	Weiblich	

## 1ST PARTY DATA AUDIENCES

Zielgruppenfamilie	Zielgruppenkategorie	Zielgruppenmerkmal	Anwendungsfall
TGP Geo	Großstädte	Berlin	Über den Wohnsitz in ausgewählten Großstädten lassen sich urbane User gezielt ansprechen. Dies ist vor allem für regionale Angebote oder Filialgeschäfte interessant.
		Bremen	
		Dortmund	
		Düsseldorf	
		Essen	
		Frankfurt am Main	
		Hamburg	
		Köln	
		München	
		Stuttgart	
		Flughäfen und deren Einzugsgebiet	
	Bremen		
	Dortmund		
	Dresden		
	Düsseldorf		
	Erfurt		
	Frankfurt am Main		
	Hamburg		
	Hannover		
	Köln-Bonn		
	Leipzig		
	München		
	Münster		
Nürnberg			
Saarbrücken			
Stuttgart			

## 1ST PARTY DATA AUDIENCES

Zielgruppenfamilie	Zielgruppenkategorie	Zielgruppenmerkmal	Anwendungsfall
TGP Geo	PLZ Gebiete	PLZ dreistellig	Anhand der Postleitzahl lassen sich User aus einzelnen Regionen gezielt ansprechen. Dies ist vor allem für regionale Angebote oder Filialgeschäfte interessant.
		PLZ fünfstellig	
	Bundesländer	Baden Württemberg (BW)	Anhand des Wohnsitzes in einem der sechzehn Bundesländer lassen sich die jeweiligen dort wohnhaften User ansprechen. Dies ist vor allem für regionale Angebote oder Filialgeschäfte interessant.
		Bayern (BY)	
		Berlin (BE)	
		Brandenburg (BB)	
		Bremen (HB)	
		Hamburg (HH)	
		Hessen (HE)	
		Mecklenburg-Vorpommern (MV)	
		Niedersachsen (NI)	
		Nordrhein-Westfalen (NW)	
		Rheinland-Pfalz (RP)	
		Saarland (SL)	
		Sachsen (SN)	
		Sachsen-Anhalt (ST)	
		Schleswig-Holstein (SH)	
Thüringen (TH)			

## 1ST PARTY DATA AUDIENCES

Zielgruppenfamilie	Zielgruppenkategorie	Zielgruppenmerkmal	Anwendungsfall
TGP Geo	Ballungsräume	Hannover-Braunschweig	Anhand des Wohnsitzes in ausgewählten Ballungsräumen lassen sich User ansprechen, die in diesen wirtschaftlich bedeutsamen Regionen leben. Dies ist vor allem für regionale Angebote, Wirtschaftstreibende oder Filialgeschäfte interessant.
		Metropolregion Rhein-Neckar	
		Rhein-Main-Gebiet	
		Rhein-Ruhr	
	Nielsengebiet	Gebiet I (HH, HB, SH, NI)	Über eine Selektion nach den Nielsengebieten lassen sich unterschiedliche Konsumverhaltensweisen und jeweilige volkswirtschaftliche Phänomene nach Regionen unterscheiden und in der Vermarktung berücksichtigen. Dies ist beispielsweise bei Einführung neuer oder der Vermarktung besonderer Produkte interessant.
		Gebiet II (NW)	
		Gebiet IIIa (HE, RP, SL)	
		Gebiet IIIb (BW)	
		Gebiet IV (BY)	
		Gebiet V (BE)	
		Gebiet VI (MV, BB, ST)	
Gebiet VII (TH, SN)			

## 1ST PARTY DATA AUDIENCES

Zielgruppenfamilie	Zielgruppenkategorie	Zielgruppenmerkmal	Anwendungsfall
TGP Socio	Haushalt	Eltern mit Kind (0-2 Jahre)	Mit einer Selektion über Haushaltsmerkmale lassen sich User über ihre Haushaltssituation unterscheiden.
		Eltern mit Kind (3-5 Jahre)	
		Eltern mit Kind (6-9 Jahre)	
		Eltern mit Kind (10-13 Jahre)	
		Eltern mit Kind (14-18 Jahre)	
		Eltern mit Kind unter 14 Jahren	
	Haushaltsführende	Haushaltsführende	Anhand dieses Merkmals können konkret Haushaltsführende für Kaufentscheidungen adressiert werden.
	Haushaltsgröße	Haushaltsgröße 1 Person	Mit einer Selektion über Haushaltsgröße lassen sich User über ihre Wohnsituation unterscheiden. Somit können beispielsweise gezielt Immobilien beworben werden.
		Haushaltsgröße 2 Personen	
		Haushaltsgröße 3 Personen	
		Haushaltsgröße 4 und mehr Personen	
	Haushaltsnettoeinkommen	Unter 500 Euro	Entsprechend des Haushaltsnettoeinkommens lassen sich Kundinnen und Kunden mit einer gewissen zur Verfügung stehenden Kaufkraft selektieren. Vor allem im Hochpreis- oder Luxussegment ist eine Ansprache Besserverdienender von hoher Bedeutung.
		500 bis 1.499 Euro	
		1.500 bis 2.499 Euro	
		2.500 bis 3.999 Euro	
4.000 Euro oder mehr			

## 1ST PARTY DATA AUDIENCES

Zielgruppenfamilie	Zielgruppenkategorie	Zielgruppenmerkmal	Anwendungsfall
TGP Socio	Berufsstand	Schüler	Der Berufsstand als Zielgruppenmerkmal eignet sich beispielsweise bei der Anzeigenschaltung von Jobvermittlungen, direkten Stellenanzeigen oder privaten Bildungseinrichtungen sowie Bildungsprogrammen. Damit lassen sich mögliche Bewerberinnen und Bewerber gezielt ansprechen.
		In Ausbildung	
		Im Studium	
		Teilweise berufstätig	
		Voll berufstätig	
		Arbeitssuchend/Umschulung	
		Nicht berufstätig	
	Bildung	Hauptschule	Anhand der Selektion nach dem Bildungsgrad lassen sich User beispielsweise für Jobangebote oder Bildungseinrichtungen attraktiv selektieren.
		Realschule	
		Abitur	
		Hochschule	
	Familienstand	Single	Anhand dieses Merkmals lassen sich Singles von in einer Beziehung lebenden Usern unterscheiden. Dies ist beispielsweise für Anbieter von Dating-Apps interessant.
		In einer Beziehung	
Eigenheimbesitzer	Eigenheimbesitzer	Anhand dieses Merkmals können konkret Eigenheimbesitzer für Immobilien adressiert werden.	

## 1ST PARTY DATA AUDIENCES

Zielgruppenfamilie	Zielgruppenkategorie	Zielgruppenmerkmal	Anwendungsfall
TGP Interest	Finanzen	Banken	User mit einer Affinität zu Finanzprodukten lassen sich mit einer großen Auswahl an Zielgruppenmerkmalen unterscheiden. So können Finanzinstitute oder auch Immobilienmakler potenzielle Kundinnen und Kunden zum Geld sparen, investieren und anlegen informieren.
		Bausparen & Baufinanzierung	
		Direktbanken	
		Finanzen & Wirtschaft	
		Immobilien	
		Investmentfonds	
		Kredite	
		Sparen	
		Stellenangebote	
		Tagesgeldkonto	
	Fitness	Abnehmen	Anhand dieser Zielgruppenmerkmale lassen sich User erreichen, die in besonderer Weise auf einen sportlichen Lebensstil achten oder ein großes Interesse an bestimmten Sportarten haben, wie aktive Sportler, Fußball- und Outdoor-Interessierte. Sie sind besonders für Fußballclubs und Anbieter im Bereich Gesundheit, Fitness und Wohlbefinden interessant.
		Aktive Sportler	
		Fit & Gesund	
		Fitness Studio Mitglied	
		Fußballinteressierte	
		Fußballspieler	
		Outdoor	
		Sport	



## 1ST PARTY DATA AUDIENCES

Zielgruppenfamilie	Zielgruppenkategorie	Zielgruppenmerkmal	Anwendungsfall
TGP Interest	Hobby	Boulevard & Lifestyle	Mit dieser Zielgruppenkategorie lassen sich User anhand ihrer Hobbys ansprechen. Interessant ist eine solche Selektion für alle Anbieter entsprechender Special-Interest-Produkte. Abgedeckt sind unter anderem Computer- und Technikinteressierte, Tierliebhaber sowie Personen, die sich für Musik begeistern.
		Computer & Technik	
		Gewinnspiel	
		Hundliebhaber	
		Katzenliebhaber	
		Kochen & Genießen	
		Kunst & Kultur	
		Musik	
		Tierliebhaber	
	Haus & Garten	Energiesparer	Die eigenen vier Wände spielen für User mit diesen Zielgruppenmerkmalen eine hohe Bedeutung. So lassen sich beispielsweise Gartenfreunde oder Heimwerker selektieren. Besonders attraktiv ist dies für Einrichtungsgeschäfte, Möbelmärkte, Baumärkte aber auch Gartencenter und natürlich für Hersteller der dort vertriebenen Produkte.
		Gartenfreunde	
		Heimwerker	
		Möbel & Dekoration	

## 1ST PARTY DATA AUDIENCES

Zielgruppenfamilie	Zielgruppenkategorie	Zielgruppenmerkmal	Anwendungsfall
TGP Interest	Reisen	Alpenregion	Mit diesen Zielgruppenmerkmalen lassen sich User nach ihrem Reiseverhalten selektieren. Dabei besteht die Auswahl zwischen verschiedenen beliebten Reiseregionen oder auch der Art der Reise, wie beispielsweise einer Städte- oder Pauschalreise. Ein solches Targeting ist vor allem für Tourismusanbieter, Reiseveranstalter, Reisebüros und Hotels interessant.
		Amerika (Nord + Süd)	
		Asien/Afrika	
		Balearen	
		Deutschland	
		Fernreisen	
		Flugreisen	
		GB, Irland, Skandinavien	
		Geschäftsreisen	
		Kanarische Inseln	
		Kreuzfahrt	
		Pauschalreise	
		Reise & Urlaub	
		Rundreise	
Städtereise			

## 1ST PARTY DATA AUDIENCES

Zielgruppenfamilie	Zielgruppenkategorie	Zielgruppenmerkmal	Anwendungsfall
TGP Interest	Mobilität	Auto & Motor	Über diese Zielgruppenmerkmale lassen sich auto begeisterte User erreichen, die eine bestimmte Automobilmарke oder eine Automobilklasse präferieren, einen Führerschein besitzen oder auch einfach viel Auto fahren. Besonders spannend ist dies für Automobilhersteller, Werkstätten, Versicherer, Banken, die entsprechende Finanzierungen anbieten und Special-Interest-Magazine.
		Auto & Motor: Gebrauchtwagen	
		Auto & Motor: Neuwagen	
		Autoklasse: Alternative Antriebe	
		Autoklasse: Geländewagen	
		Autoklasse: Kleinwagen	
		Autoklasse: Kombi	
		Autoklasse: Kompaktklasse	
		Autoklasse: Limousine	
		Autoklasse: Mittelklasse	
		Autoklasse: Oberklasse	
		Autoklasse: Sportwagen	
		Autoklasse: SUV	
		Autoklasse: VAN	

## 1ST PARTY DATA AUDIENCES

Zielgruppenfamilie	Zielgruppenkategorie	Zielgruppenmerkmal	Anwendungsfall
TGP Interest	Mobilität	Automarke: Audi	Über diese Zielgruppenmerkmale lassen sich autobeegeisterte User erreichen, die eine bestimmte Automobilmarke oder eine Automobilkategorie präferieren, einen Führerschein besitzen oder auch einfach viel Auto fahren. Besonders spannend ist dies für Automobilhersteller, Werkstätten, Versicherer, Banken, die entsprechende Finanzierungen anbieten und Special Interest-Magazine.
		Automarke: BMW	
		Automarke: Dacia	
		Automarke: Ford	
		Automarke: Hyundai	
		Automarke: Mazda	
		Automarke: Mercedes	
		Automarke: Opel	
		Automarke: Peugeot	
		Automarke: Renault	
		Automarke: Seat	
		Automarke: Skoda	
		Automarke: Toyota	
		Automarke: Volvo	
		Automarke: VW	
Führerscheinbesitzer			
Vielfahrer Auto/Motorrad			

## 1ST PARTY DATA AUDIENCES

Zielgruppenfamilie	Zielgruppenkategorie	Zielgruppenmerkmal	Anwendungsfall
TGP Interest	Versicherung	Gesetzliche Krankenversicherung	User mit einer Affinität zu Versicherungsprodukten lassen sich mit einer großen Auswahl an Zielgruppenmerkmalen unterscheiden. So können Versicherungen potenzielle interessierte Kundinnen und Kunden ansprechen.
		Hausratsversicherung	
		Kfz-Versicherung	
		Lebensversicherung	
		Private Haftpflichtversicherung	
		Private Krankenversicherung	
		Rechtsschutzversicherung	
		Reiseversicherung	
		Rentenversicherung	
		Unfallversicherung	
		Verkehrsrechtsschutz	
		Zahnzusatzversicherung	

## 1ST PARTY DATA AUDIENCES

Zielgruppenfamilie	Zielgruppenkategorie	Zielgruppenmerkmal	Anwendungsfall
TGP Intent	Auto & Motorrad	Auto-News, Autopflege, Autoteile & Zubehör, Gebrauch- und Neuwagen, Hersteller, Motorrad, Motorradausrüstung	Hier können User angesprochen werden, die ein starkes Interesse für Autos und/oder Motorräder mitbringen. Beispielsweise wird sowohl der Neu- als auch der Gebrauchtwagenmarkt abgedeckt.
	Handel / Einkaufsstätten	Baumärkte, Fachgeschäfte, Drogerien, Mehrsortimenthändler, Secondhand, Supermärkte & Discounter, u.v.m.	Hier sind Zielgruppen aus den verschiedenen Handels-Bereichen zu finden. Dazu zählen Baumärkte, Drogerien, Supermärkte, Discounter u.v.m.
	Elektroartikel	Braune und Weiße Ware, Mehrmarken & Händler	Hier werden Interessentinnen und Interessenten von Brauner und Weißer Ware angesprochen.
	Energie	Grundversorger, Keine Grundversorger	Hier lassen sich energieaffine Zielgruppen ansprechen. Dazu gehören neben Grundversorger auch Anbieter, die keine Grundversorger sind.
	Ernährung	Lieferdienste, Foodboxen, Kaffee & Tee, Backwaren Superfood, Süßigkeiten, Tiefkühlkost, u.v.m.	Hier können User angesprochen werden, die ein starkes Interesse an Foodboxen, natürlichen Nahrungsergänzungsmitteln, Ernährungsberatung u.v.m. haben.
	Mode & Accessoires	Fashion Brands, Fashion Platforms, Schuhe, Accessoires, u.v.m.	Hier werden User angesprochen, die ein starkes Interesse für Fashion haben. Neben Fashion-Brands und Fashion-Plattformen werden hierbei unter anderem auch einzelne Bereiche wie Accessoires und/oder Sportfashion abgedeckt.
	Finanzen	Banken, Bezahlservices, Kreditinstitute, u.v.m.	Hier lassen sich vor allem finanzinteressierte Zielgruppen ansprechen. Dazu gehören neben Banken und Kreditinstituten auch Vergleichsportale zum Thema Banking und Bezahlservices.

## 1ST PARTY DATA AUDIENCES

Zielgruppenfamilie	Zielgruppenkategorie	Zielgruppenmerkmal	Anwendungsfall
TGP Intent	Freizeit	Abonnements Print, (Ticket) Portale, Sportliche Aktivitäten, Unterhaltung u.v.m.	Mit der Freizeit-Zielgruppe gelingt präzises Targeting auf spitze Zielgruppen, unter anderem aus den Bereichen Sport, Handwerk und Kultur sowie Social Media.
	Generalisten	Generalisten	In dieser Zielgruppe werden Generalisten wie Amazon, Payback oder Check24 abgebildet.
	Hardcore Gamer	Streaming, Hardware, Konsolen, u.v.m.	Hier werden bspw. Game-Shop-Käufer angesprochen.
	Haustiere	Hunde, Katzen, Pferde, u.v.m.	Hier werden v. a. Haustierbesitzer angesprochen (u.a. Besitzerinnen und Besitzer von Hunden, Katzen, Pferden und co.)
	Hilfsorganisationen	Hilfsorganisationen	Hier werden User mit Interesse an Hilfsorganisationen angesprochen (bspw. Aktion Mensch, Greenpeace, ein Herz für Kinder u.v.m.)
	Immobilien	Immobilienberatung, Immobilienmakler; Immobilien-Portale, u.v.m.	User mit Interesse an Immobilienthemen sind in dieser Zielgruppe zu finden. Hierzu gehören bspw. User, die sich in Verbänden organisieren, die Immobilien-Suchmaschinen bedienen, Zeitschriften abonnieren oder Immobilienberatungen in Anspruch nehmen.

## 1ST PARTY DATA AUDIENCES

Zielgruppenfamilie	Zielgruppenkategorie	Zielgruppenmerkmal	Anwendungsfall
TGP Intent	Mobilität	Bahn & ÖPNV, Bikes, Car Rental, Car Sharing, eScooter, Fernbusse, Taxi	Egal ob Bahn, Car Sharing oder Fernbusse. Mit der Zielgruppenkategorie gelingt eine zielgruppenspezifische Ansprache im Bereich Mobility.
	Nachhaltigkeit	Mobilität, Energie, Mode, u.v.m.	Hier werden vor allem User erreicht, die ein großes Interesse an nachhaltigen Themen zeigen. Eine Vielzahl von speziellen Zielgruppenmerkmalen ermöglichen darüber hinaus eine präzise und zielgruppenspezifische Ansprache im Bereich Nachhaltigkeit.
	Private Umzieher:innen	Kündigungsdienste, Speditionen, Technikdienste & Umzugsservices, u.v.m.	Die Zielgruppe private Umzieher:innen beinhaltet neben Speditionen auch Technikerdienste und Umzugsservices.
	Reise	Airlines, Ferienwohnungen, Hotels, Literatur Reise, Schifffahrt, Veranstalter, Vergleichsportale Reise, u.v.m.	Hier werden reisebegeisterte User erreicht. Dabei spielt es keine Rolle, ob Schifffahrten, klassische Hotelreisen oder der Urlaub in einer Ferienwohnung bevorzugt werden. Ein solches Targeting ist besonders für Reiseveranstalter aber auch Hotels interessant.
	Stellenmarkt	Generische & Spezielle Anbieter	In der Zielgruppe Stellenmarkt werden sowohl generische als auch spezielle Anbieter für die präzise Zielgruppenansprache abgedeckt.
	Telekommunikation	Informationsseiten / Preisvergleich Telekommunikation, Provider DSL / Mobilfunk	Mit diesen Zielgruppenmerkmalen lassen sich besonders User ansprechen, die ein Interesse an Informationsseiten oder Preisvergleichen zum Thema Telekommunikation zeigen.
	Versicherungen	Apps, Vergleichsportale, Versicherungsmakler, u.v.m.	Mit Hilfe dieser Zielgruppe werden User mit starkem Interesse an Versicherungen bzw. Versicherungsthemen erreicht.



## 1ST PARTY DATA AUDIENCES

Zielgruppenfamilie	Zielgruppenkategorie	Zielgruppenmerkmal	Anwendungsfall
TGP Habits & Values	Medien-nutzungsverhalten	Filmgenre	Über die Selektion nach der Mediennutzung lassen sich User mit besonders ausgeprägtem Parallelnutzungsverhalten von Medien ansprechen. Dabei passt man seine Werbung an die sich verändernden Nutzungsgewohnheiten unserer Gesellschaft an und kann Cross-Medial Storytelling betreiben. Im Bereich des Filmgenres gibt es bspw. die Selektierung auf Historienfilme, Horror, Romanze, Western u.v.m.
		Gamer	
		Kinogänger	
		Multi Screener	
		Online Streamer	
		Reader	
		TV-Nutzung	
		TV-Sender	
	TV-Zeitschiene		
	Einkaufsgewohnheiten	Einkaufsstätte	Einkaufsstätte
FMCG (Food)			Mit diesen Merkmalen lassen sich Käuferinnen und Käufer von bestimmten Lebensmitteln wie bspw. Süßwaren, Kochboxen oder Kaffee ansprechen.
FMCG (Non-Food)			Mit diesen Zielgruppenmerkmalen lassen sich Käuferinnen und Käufer erreichen, die sich durch eine hohe Kauf-Rate von non-Food FMCG-Produkte auszeichnen darunter bspw. Kosmetik, Haar- oder Zahnpflege.
Pharma			Mit dieser Gruppe an Zielgruppenmerkmalen lassen sich User erreichen, die ausgewählte gesundheitliche Produkte wie bspw. Vitamine, Erkältungs- und Schmerzmittel konsumieren.

## 1ST PARTY DATA AUDIENCES

Zielgruppenfamilie	Zielgruppenkategorie	Zielgruppenmerkmal	Anwendungsfall
TGP Habits & Values	Werte	Trendsetter, LOHAS, Senior Traditionalists, Mainstream Consumers, u.v.m.	In dieser Zielgruppenkategorie werden sowohl Sondertypologien, wie die LOHAS oder Trendsetter abgebildet als auch Standard-Typologien, wie Fast Materialists oder Urban Professionals. Anhand dessen lassen sich Zielgruppen nach Lebenswertmodellen selektieren, um Menschen mit bestimmten Lebensstilen gezielt anzusprechen.
	Käufertyp	Influencer	Mit diesen Merkmalen lassen sich User erreichen, die als Meinungsführer bspw. in den Bereichen Consumer Electronics, Einrichten (Design), Fashion oder Gaming für andere Konsumentinnen und Konsumenten dienen.
		Kunde	Mit diesen Merkmalen lassen sich Kundinnen und Kunden unterschiedlichster Leistungen erreichen. Darunter bspw. Kreditnehmer:innen, Kundinnen und Kunden von Strom- und Gas-Tarifen oder Kundinnen und Kunden von Versicherern.
		Frequent Shopper	Mit diesen Merkmalen lassen sich Vielkäufer:innen erreichen. Sie sind besonders spannend für Modehersteller, (Online-)Shops und Elektronikhersteller.

## 1ST PARTY DATA AUDIENCES

Zielgruppenfamilie	Zielgruppenkategorie	Zielgruppenmerkmal	Anwendungsfall
TGP Business to Business	Entscheider	Entscheider	Entscheiderinnen und Entscheider in Unternehmen gezielt anzusprechen steigert die Chance, einen Auftrag zu erhalten. Anhand dieser Zielgruppenmerkmale lassen sich branchenspezifische oder nach Unternehmensgröße Entscheidungsträger:innen selektieren.
		Entscheider (Auto-affin)	
		Entscheider (Finanz-affin)	
		Entscheider (IT-affin)	
		Selbständige	
		Entscheider (kleine Unternehmen - 1-20 MA)	
		Entscheider (mittlere Unternehmen - 21-500 MA)	
		Entscheider (große Unternehmen - 500+ MA)	

## 1ST PARTY DATA AUDIENCES

Zielgruppenfamilie	Zielgruppenkategorie	Zielgruppenmerkmal	Anwendungsfall
TGP Business to Business	SOHO (Small Offices and Home Offices) - Branchen	Einkaufen	Diese Zielgruppenkategorie deckt neben klassischen Handwerksberufen wie Schreiner:in oder Fliesenleger:in auch Berufsgruppen aus der Gesundheits- und Tourismusbranche sowie viele weitere Branchen und Berufsgruppen im SOHO-Bereich ab.
		Einrichten & Wohnen	
		Finanzen & Versicherung	
		Gesundheit, Kosmetik & Wellness	
		Handwerk & Bau	
		Industrie & Rohstoffverarbeitung	
		Tourismus, Freizeit & Gastronomie	
	Wirtschaft, Recht & Consulting		
	SOHO (Small Offices and Home Offices) - Berufsgruppen	Dienstleistung	Zusammenfassung von Usern in verschiedene Berufsgruppen, bspw. Handel oder Ladenbesitzer:in.
		Ladeninhaber	
		Handel	
Produzierendes Gewerbe			

## 1ST PARTY DATA AUDIENCES

Zielgruppenfamilie	Zielgruppenkategorie	Zielgruppenmerkmal	Anwendungsfall
TGP Technical	Wetter-Targeting	Temperatur + Gutes / Schlechtes Wetter oder Temperatur + Sonne, Bewölkung, Nebel, Regen, Schnee, Gewitter	Wetter-Targeting erlaubt es, Werbemittel für „Gutes Wetter“ und „Schlechtes Wetter“ festzulegen. Die im Vorfeld der Kampagne bestimmten Anzeigen werden je nach Wetterzustand aktiviert.
	Uhrzeit-Targeting	Konkreter Uhrzeit-Bereich an einem Tag	Nutzen Sie mit einem Uhrzeit-Targeting spezifische Zeitpunkte um Ihre Zielgruppe zu erreichen zum Beispiel Abends zur Prime Time oder Morgens direkt nach dem Aufstehen.
	Browser-Targeting	Chrome, Safari, Firefox, Opera, Edge, Internet Explorer u.v.m.	Beim Browser-Targeting werden die genutzten Browser beim Surfen im Internet gezielt adressiert. So kann einem User von Firefox oder Chrome ein anderes Werbemittel präsentiert werden, als einem Safari-User.
	Betriebssystem-Targeting	Windows, iOS, Android, Linux u.v.m.	Durch das Betriebssystem-Targeting lassen sich User verschiedener Desktop oder Mobile Betriebssysteme wie Windows, iOS oder Android ansprechen. Interessant ist dies unter anderem für Software Hersteller, App-Dienstleister oder Werbetreibende mit Produkten, die bestimmte technische Merkmale voraussetzen.

## 1ST PARTY DATA AUDIENCES

Zielgruppenfamilie	Zielgruppenkategorie	Zielgruppenmerkmal	Anwendungsfall
TGP Technical	Endgeräte-Targeting	Hersteller: Apple / Samsung / LG / Huawei / Nokia / HTC / Blackberry u.v.m.	Mithilfe des Endgeräte-Targetings können Sie sich technische Vorlieben von Usern für gewisse Hersteller von Geräten und Systemen wie Laptops oder Smartphones zu Nutze machen.
	Verbindungs-Targeting	WIFI / Mobile / WWAN / GPRS / EDGE / 3G / LTE u.v.m.	Über ein Targeting auf die Verbindungsart oder die Verbindungsgeschwindigkeit, kann unter anderem die Werbeaussteuerung optimiert werden indem z. B. Videowerbung nur an Geräte mit einer ausreichenden Verbindungsqualität ausgespielt wird.
	Provider-Targeting	Vodafone, O2, Telekom, 1&1 u.v.m.	Das Provider-Targeting ermöglicht es, eine Zielgruppe entsprechend des jeweiligen Netzanbieters anzusprechen.

## TARGETING SOLUTIONS

Zielgruppenfamilie	Zielgruppenkategorie	Anwendungsfall
Prospecting	Dynamisch optimierte Performance-Kampagnen	Prospecting basiert auf User-Insights, First-Party-Daten und den von United Internet Media entwickelten KI-Modellen. Für jeden Werbetreibenden fließen auf dieser Basis individuelle Daten automatisiert in die Kampagnen-Aussteuerung ein: Das garantiert die treffsichere Werbemittel-Ausspielung mit maximaler Relevanz ohne Cookies.
Retargeting	Dynamic Product Retargeting	Beim dynamischen Retargeting können User auf den United Internet Portalen wiedererkannt werden und mit dynamischen Werbemitteln, die je nachdem welche Seite oder Produkt sich ein User angesehen hat individuell angepasst wiederangesprochen werden. Diese Form des Retargetings eignet sich besonders gut für die Optimierung der Konversion.
	Static Retargeting	Diese Form des Targetings wird genutzt, um Besucherinnen und Besucher von anderen Webseiten auf den United Internet Portalen wiederzuerkennen und mit entsprechenden statischen Werbeinhalten anzusprechen. Besonders eignet sich dies um Warenkorb- oder Zahlungsabbrecher:innen mit einem speziellen Angebot noch einmal anzusprechen.
CRM Onboarding	Customer Onboarding	Über die Bestandskundenansprache lassen sich Kunden, die auch User auf den United Internet Portalen sind identifizieren und ansprechen. Das perfekte Mittel zur Kundenbindung!
	Customer Lookalike	Mithilfe von Customer Lookalike ist es möglich, den Bestandskundinnen und Kunden ähnliche Neukundinnen und Kunden auf den United Internet Portalen zu identifizieren und anzusprechen. So lässt sich der Kundenstamm ohne große Streuverluste effizient erweitern.

## TARGETING SOLUTIONS

Zielgruppenfamilie	Zielgruppenkategorie	Anwendungsfall
Contextual Targeting	Semantic Targeting	Das semantische Targeting ist eine Weiterentwicklung des reinen Contextual Targeting und analysiert neben einzelnen Keywords auch deren inhaltliche Zusammenhänge, um ein ganzheitliches Bild der konsumierten Inhalte zu zeichnen. So lassen sich ad hoc höchstindividuelle Zielgruppensegmente erstellen.
	Contextual Targeting	Das Contextual Targeting ermöglicht es, redaktionelle Themenumfelder für die zielgruppenspezifische Ansprache von Nutzern heranzuziehen. Basierend auf den Inhalten einer Webseite können so Zielgruppen adressiert werden, deren Interessentinnen und Interessenten sich über die konsumierten Themen ableiten lassen.
Customised Targeting	Individual Audience	Mit dieser Lösung können individuelle Audiences gebildet werden, die noch nicht in unserem Portfolio zu finden sind. So lassen sich Zielgruppen ansprechen, die perfekt auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt sind.
	Automatic Audience	Automatic Audience ist perfekt dazu geeignet nicht standardisierte Targeting-Merkmale abzubilden. Diese selbstlernende Zielgruppe optimiert sich automatisch durch die Profile der User, die auf die Kampagne klicken. Sie kann auch für die Bewerbung von Produkten eingesetzt werden deren Zielgruppe noch nicht klar definiert ist.



## TARGETING SOLUTIONS

Zielgruppenfamilie	Zielgruppenkategorie	Anwendungsfall
Storytelling	Viewer / Clicker Re-addressing (2 Steps)	Das Banner-Retargeting wird eingesetzt, um User, die ein bestimmtes Werbemittel bereits einmal gesehen haben wieder anzusprechen. Dies wird genutzt um ein Storytelling aufzubauen und damit Kaufpotenzial für Performance- bzw. das Branding für Awareness-Kampagnen zu steigern.
	Brand-Formance Campaign (3 Steps)	Brand Formance Storytelling sorgt durch die Bestimmung der Reihenfolge vom Branding bis hin zu Performance Creatives für einen emotionalen Aufbau einer Kampagne. Die Reihenfolge der Creatives über drei unterschiedlichen Steps können problemlos über alle Screens kontaktdosiert angesteuert werden.
	Sequency Campaign (3 Steps)	Das Sequency Storytelling kann sowohl für Performance als auch für Brand Awareness eingesetzt werden und ermöglicht eine optimale Kontaktdosierung über die unterschiedlichen Steps hinweg, damit beim User ein positiver Markenbezug erzeugt wird.
Cross Device Targeting	Cross Device Frequency Capping	Das Cross Device Frequency Capping ermöglicht eine kontaktdosierte Ansprache über alle Screens und kann auch die Basis für eine orchestrierte Aussteuerung einer Multi-Screen-Storytelling-Kampagne darstellen.
Insights	Customer Insights	Customer Insights ermöglicht es, genaue Informationen zu Ihrer Kundenzielgruppe zu ermitteln. Dies ist hilfreich um herauszufinden welche Zielgruppenmerkmale die Kundinnen und Kunden Ihres Unternehmens ausmachen.