



LECTURA Flash Umfrage

Finanzen & Leasing

Über LECTURA

LECTURA ist **seit 1984** der führende Anbieter von Maschinen-Informationen auf dem Markt. Unsere Datenbank enthält Informationen und Daten zu mehr als **145.000 Modellen von Mobilien Maschinen** und über unsere Online-Tools und digitalen Lösungen bieten wir Bewertungen für gebrauchte Maschinen an.

Diese umfangreiche Datenbank mit Geräteinformationen zieht jeden Monat Hunderttausende von Fachbesuchern an, die vor ihrer Kaufentscheidung nach Maschinen suchen.

Unser Portal LECTURA Press bietet die neuesten Nachrichten aus der Maschinen-Industrie, sowie Interviews mit Branchen-Experten und Marktführern und veröffentlicht vierteljährlich das Online-Magazin "DigiMessenger", um unseren Lesern die relevantesten und interessantesten News auf einem Blick zur Verfügung zu stellen.

Inhaltsverzeichnis

| | |
|---|----|
| ÜBER LECTURA FLASH UMFRAGEN | 4 |
| FLASH UMFRAGE – FINANZEN & LEASING | 5 |
| 1. GLOBALE ERGEBNISSE | 8 |
| 1.1 Cash: Wofür zahlen die Teilnehmer unserer Umfrage in bar und warum? | 9 |
| 1.2 Langzeitmiete: Wessen Service bevorzugen die Befragten, wenn sie Maschinen online mieten? | 10 |
| 1.3 Finanzierungs- und operatives Leasing: Wessen Service ist am beliebtesten und welche Finanzinstitute sind zuverlässig ? | 11 |
| 2. TEILEN EUROPÄER UND AMERIKANER IHRE VORLIEBEN FÜR ZAHLUNGSMETHODEN UND FINANZDIENSTLEISTER? | 14 |
| 2.1 Vergleich der Präferenzen für Zahlungsmethoden | 15 |
| 2.2 Cash: Teilen Amerikaner und Europäer ihre Meinung für Barzahlung? | 16 |
| 2.3 Langzeitmiete: Wessen Service bevorzugen Menschen aus verschiedenen Regionen, wenn sie Maschinen langfristig mieten? | 17 |
| 2.4 Finanzierungs- & Operatives Leasing: Wessen Service und welche Marken bevorzugen Amerikaner und welche Europäer? | 18 |
| FAZIT (Appendix) | 20 |
| INDIVIDUELLE UMFRAGEN | 21 |

Über LECTURA Flash Umfragen

Die Welt der mobilen Maschinen umfasst viele verschiedene Branchen und Unternehmen, die entweder Maschinen oder entsprechende Komponenten herstellen. Darüber hinaus bieten einige Unternehmen auch Dienstleistungen und Lösungen an, die eng mit den Geräten verbunden sind, wie Online-Handelsplattformen.

Flash-Umfragen stellen einen neuen Service von LECTURA dar, mit dem Branchenvertreter die wertvollen Meinungen unserer Besucher - potenzieller Kunden - herausfinden können. Die Umfragen sind schnell (daher "Flash"), da sie nur 1-2 Wochen dauern sollen. Trotzdem zögert unser breites Publikum nicht daran teilzunehmen und wir erhalten durchschnittlich 800 Antworten pro Tag (je nach gewähltem Thema). Dies ist ein optimaler Weg um wichtige Marktinformationen aus allen Bereichen der Bau- und Agrarindustrie zu erhalten.

Woher kommen die Ergebnisse? Unser Webportal LECTURA Specs wird monatlich von mehr als 600.000 Branchenexperten besucht und dient als ultimativer Einkaufsführer. LECTURA Specs ist eine riesige mehrsprachige Online-Datenbank mit fast 150.000 Maschinenmodellen, mit Spezifikationen, Datenblättern und Bildern, die täglich aktualisiert werden. Unser Publikum setzt sich aus Maschinenbesitzern/-käufern, Händlern, Ingenieuren, Bau- und Lohnunternehmen, Landwirten, Reparaturwerkstätten, Dienstleistern und anderen Fachleuten zusammen, die täglich über LECTURA-Dienste nach Informationen suchen.

Flash Umfrage – Finanzen und Leasing

Der Bedarf an neuen Maschinen, oder sogar an einer ganzen Flotte ist für Unternehmen nichts außergewöhnliches, egal wie groß oder klein. Die Finanzierung eines neuen Raupenbaggers, Minibaggers, Baggerladers, Muldenkippers oder beispielsweise eines Kompaktladers wirft jedoch eine Menge Fragen auf. Der Finanzierungsprozess ist teuer und erfordert nennenswert Ressourcen; dies gilt sowohl für neue als auch für gebrauchte Geräte. Es gibt verschiedene beliebte Möglichkeiten Maschinen zu finanzieren, wie z.B. Kredite und Leasingverträge mit unterschiedlichen Zahlungsmethoden. Wir haben unser Fachpublikum auf LECTURA Specs nach seiner Meinung gefragt und folgende Umfrage zusammengestellt.

Ziel der aktuellen Umfrage war es, die Vorlieben bei Zahlungsmethoden, beliebte Finanzdienstleister und Marken von Finanzinstituten zu untersuchen, die unsere Befragten als zuverlässig erachten.

Die gängigsten Zahlungsmethoden und die, auf die wir uns in der Umfrage konzentriert haben, sind:

- **Finanzierungs-Leasing** – Der Leasingnehmer ist dafür verantwortlich, den größten Teil der Kosten für das Objekt während seiner Lebensdauer zu tragen und es so instand zu halten, als wäre es sein Eigentum.
- **Operatives Leasing** – Der Leasingnehmer übernimmt hierbei nicht die vollen Kosten des Wirtschaftsguts - er mietet es für einen kürzeren Zeitraum als die wirtschaftliche Nutzungsdauer. Daher verbleiben Risiko und Ertrag des Eigentums

beim Leasing-Anbieter, während der Leasing-Nehmer dafür verantwortlich bleibt, dass das Objekt während der Vertragslaufzeit in gutem Betriebszustand bleibt. Langzeitmiete, oft auch als Vertragsmiete bezeichnet, ist eine Vereinbarung über die Lieferung von Geräten, die in der Regel für einen Zeitraum von 12 Monaten oder länger gilt.

- **Cash** - Der unmittelbarste Vorteil der Verwendung der Bargeldreserven zum Kauf von Geräten und Maschinen ist die einfachste Transaktion. Der Käufer bezahlt den Händler und erhält die Geräte.

Um herauszufinden, welche der Optionen die Befragten bevorzugen, nahmen sie an einer kurzen Umfrage teil, die aus aufeinander folgenden Fragen bestand. Die Fragen wurden dabei, je nachdem welche Zahlungsmethode die Befragten am meisten bevorzugten, leicht abgeändert.

CASH

- Für welche dieser Optionen bevorzugen Sie eine Barzahlung? (Neu-/Gebrauchtgerät)
- Weshalb ziehen Sie diese Option vor?

FINANZIERUNGS- UND OPERATIVES LEASING

- Wessen Service bevorzugen Sie beim Kauf von Maschinen? (Hausbank/Leasinggesellschaft/Online/Verkäufer oder Händler)
- Welche dieser Optionen bevorzugen Sie bei der Online-Suche nach Hilfe? (Hausbanken oder Online-Beratung / Vergleichsseiten)
- Würden Sie uns bitte Finanzinstitute (z. B. Banken, Leasinggesellschaften) mitteilen, mit denen Sie zufrieden sind?

LANGZEITMIETE

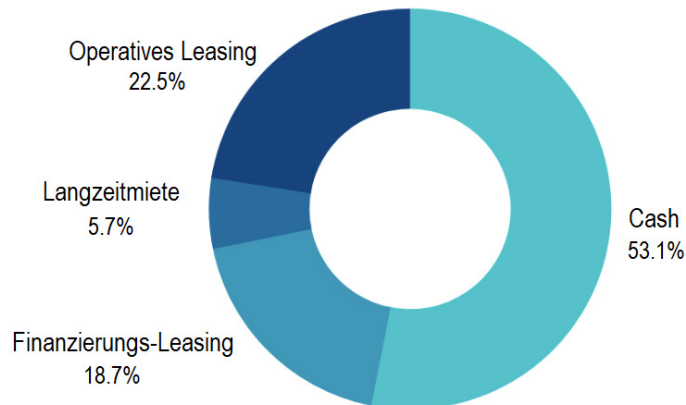
- Wessen Service bevorzugen Sie, wenn Sie Maschinen langfristig mieten?
(Leasinggesellschaft / Online / Verkäufer oder Händler)

Die Umfrage lief über den Zeitraum von 2 Wochen in allen Kategorien auf LECTURA-Specs. Die Daten wurden vom 19. Oktober bis zum 2. November erhoben - insgesamt beteiligten sich 787 Befragte an der aktuellen Studie. Weitere Analysen liefern die Ergebnisse der allgemeinen Umfrage und den Vergleich zwischen Besuchern aus der Europäischen Union und Nordamerika.

1. GLOBALE ERGEBNISSE

Die Analyse der ersten Frage, in der die Teilnehmer unserer Umfrage nach den von ihnen bevorzugten Zahlungsmethode befragt wurden ergab, dass mehr als die Hälfte von ihnen bar bezahlen würde (53,1%). Die zweit- und dritt beliebteste Zahlungsmethode sind nach Angaben unserer Befragten sowohl Operatives Leasing (22,5%) als auch Finanzierung (18,7%). Insgesamt bevorzugen etwa 40% der Befragten diese Optionen. Im Vergleich dazu gaben lediglich 5,7% der Befragten an, eine Langzeitmiete zu bevorzugen. Da wir uns nicht auf Motive für die Wahl einer Langzeitmiete konzentriert haben, können wir über den Grund nur spekulieren. Die Entscheidung, langfristig zu mieten, erfordert jedoch einen umfassenden Geschäftsplan, um die finanzielle Durchführbarkeit zu ermitteln und die Optionen abzuwägen. Auf der anderen Seite sparen Mieter mit einer Langzeitmiete bares Geld, gewährleisten eine zuverlässige Leistung und profitieren davon, dass sie bei Bedarf die notwendige Ausrüstung für die Arbeit zur Verfügung haben.

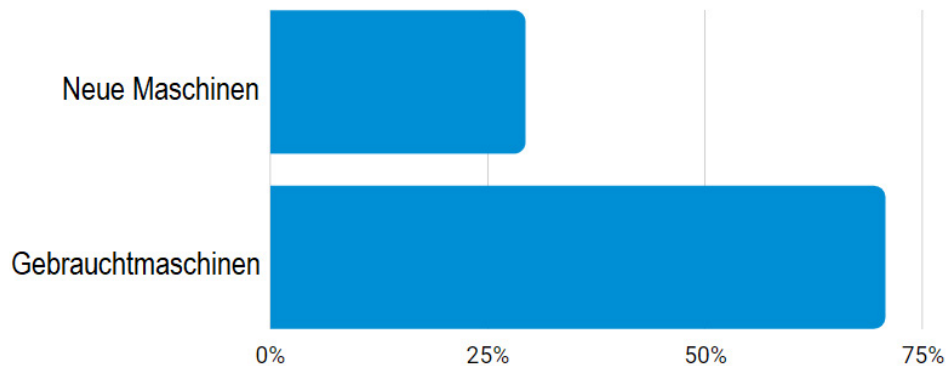
Die Verteilung der bevorzugten Zahlungsmethoden zeigt die nachstehende Grafik. Da wir eine Analyse der Anpassungsgüte durchgeführt haben, können wir sagen, dass das erhaltene Ergebnis mit hoher Wahrscheinlichkeit repräsentativ ist.



1.1 Cash: Wofür zahlen die Teilnehmer unserer Umfrage in bar und warum?

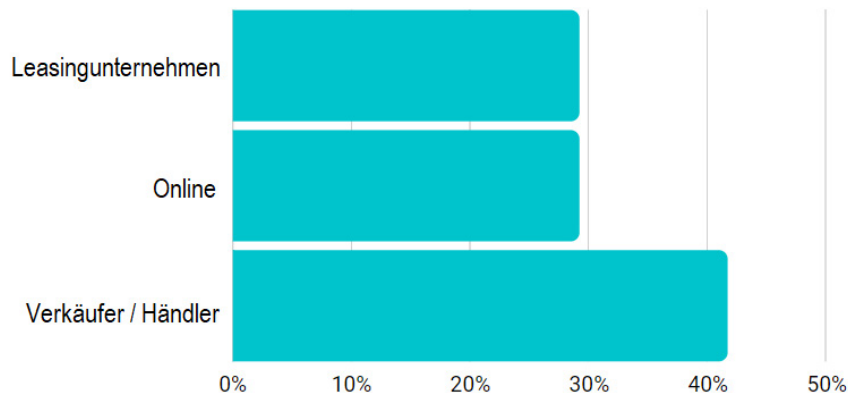
Für jede Zahlungsmethode wurde ein spezifischer Fragenkatalog erarbeitet. Die Befragten, die Bargeld als bevorzugte Zahlungsoption wählten, wurden gefragt, ob sie lieber in bar für neue oder gebrauchte Maschinen zahlen würden. 70,7% der Teilnehmer unserer Umfrage gab an Barzahlung beim Kauf von Gebrauchtmaschinen zu bevorzugen, 29,3% tut dies beim Kauf neuer Maschinen. Auch hier ist das erzielte Ergebnis verallgemeinbar, was bedeutet, dass die beobachteten Unterschiede wahrscheinlich die reale Situation widerspiegeln und nicht nur die Besonderheiten der Umfragesituation.

Auf die Frage, warum sie es vorziehen, bar zu bezahlen, waren sich beide Gruppen einig - z.B. Zahlung ohne Zinsen, Bequemlichkeit und Einfachheit.



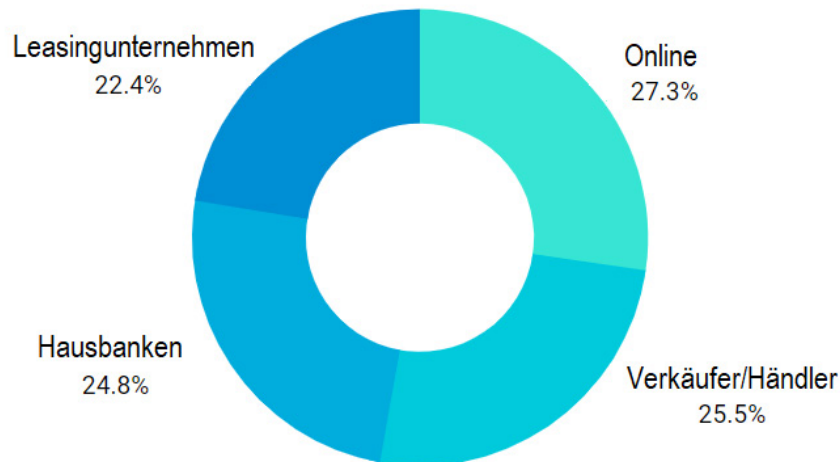
1.2 Langzeitmiete: Wessen Service bevorzugen die Befragten, wenn sie Maschinen online mieten?

Den Befragten, die Langzeitmiete als bevorzugte Zahlungsmethode wählten, wurde eine andere Frage gestellt als denjenigen, die Barzahlung bevorzugen. Die meisten von ihnen (41,7%) würden vorrangig Dienstleistungen von Verkäufern oder Händlern wählen. Trotz einiger Unterschiede zwischen Verkäufern und Händlern hatten wir den Eindruck, dass die meisten Menschen beide Begriffe gleichzeitig verwenden. Händler und Verkäufer verbindet, dass beide als Feedback-Agent für den Lieferanten und auch als Vermittler zwischen Hersteller und Verbraucher fungieren. Die Hälfte der übrigen Befragten (29,2%) gab an, die Dienste eines Leasingunternehmens zu bevorzugen, und die andere Hälfte (29,2%) würde online Hilfe suchen. Auch wenn die Daten aus unserer Umfrage so aussehen mögen, als seien die Dienstleistungen der Händler am beliebtesten, lässt das Fehlen eines Nachweises der Verallgemeinerbarkeit nicht den Schluss zu, dass diese Präferenzen in der Bevölkerung gleich wären. Es ist ebenfalls möglich, dass das aktuelle Ergebnis lediglich spezifische Merkmale und Meinungen der Befragten widerspiegelt.

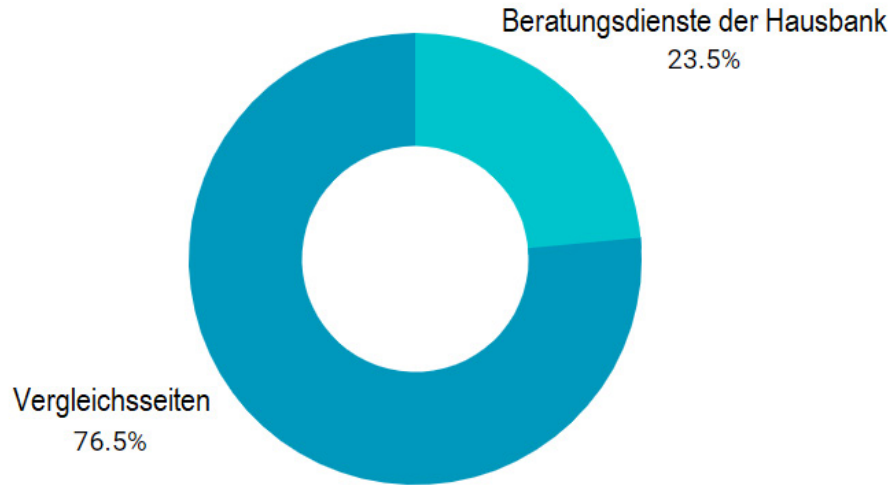


1.3 Finanzierungs- und operatives Leasing: Wessen Service ist am beliebtesten und welche Finanzinstitute sind zuverlässig?

Ähnlich wie die Befragten, die Langzeitmiete bevorzugen, wurden diejenigen, die Finanzierungs- und Operatives-Leasing als bevorzugte Zahlungsmethoden nannten, nach den Vorzügen in Punkto Dienstleister gefragt. Wir stellten fest, dass die Präferenzen sich die Waage halten, wobei Online-Dienste (27,3%) leicht bevorzugt werden, gefolgt von den Dienstleistungen der Verkäufer oder Händler (25,5%) und Hausbanken (24,8%). Etwas weniger Zuspruch erhalten Leasingunternehmen (22,4%). Wie Sie sehen können, sind die Ergebnisse nahezu ausgewogen. Die genauere Analyse dieser Verteilung ergibt, dass diese Unterschiede vermutlich durch Gewinnchancen verursacht werden und nicht verallgemeinbar sind.*



Die 27,3% der Personen, die online nach Dienstleistungen suchen, wurden darüber hinaus gebeten anzugeben, ob sie hierfür die Dienste ihrer Bankberater in Anspruch nehmen, oder ob sie eher individuell Vergleichsseiten nach Ergebnissen durchsuchen. Es war offensichtlich, dass die zweite Option viel mehr Zustimmung erhielt (76,5%); die Beratungsdienste der Hausbank bevorzugen lediglich 23,5% der Umfrageteilnehmer. Der Unterschied zwischen den Vorlieben bei diesen beiden Optionen ist eindeutig, und diese Verteilung statistisch signifikant, was darauf hinweist, dass das Ergebnis verallgemeinerbar ist, und wir würden es wahrscheinlich in der Bevölkerung beobachten, nicht nur in unseren Beispieldaten.





*Wahrscheinlich wäre es interessant, die Unterschiede in den Dienstleistungs-Präferenzen derjenigen zu untersuchen, die Finanzierungs- und Operatives-Leasing bevorzugen. Während die Gesamtergebnisse kaum Unterschiede zwischen bevorzugten Dienstleistern zeigten, sieht man bei den Ergebnissen aus den einzelnen Stichproben, zumindest statistisch, signifikante Unterschiede die darauf hindeuten, dass etwa ein Drittel derer, die eine Finanzierung als Zahlungsmethode bevorzugen, (36,5%) in der Regel auf die Dienste von Verkäufern oder Händlern angewiesen ist. 28,2% der Befragten suchen online nach Dienstleistungen und 20% bevorzugen Hausbanken. Die restlichen 15,3% verlassen sich auf Dienstleistungen von Leasingfirmen.

Bei den Befragten, deren bevorzugte Zahlungsmethode das Operative-Leasing ist, zeigen uns die Ergebnisse, dass sie nur für unsere Stichprobe spezifisch waren - Dienstleistungen von Verkäufern oder Händlern waren die am wenigsten bevorzugte Option - nur 13,2% der Befragten würden ihre Dienste in Anspruch nehmen. Hausbanken und Leasingfirmen wären wahrscheinlich die erste Option bei der Entscheidung, wessen Dienst die Befragten in Anspruch nehmen würden - beide wurden von 30,3% der Befragten gewählt. Die restlichen 26,3% würden eher nach Online-Diensten suchen.

Wenn man sich auf die anschließende Frage für diejenigen konzentriert, die Online-Dienste bevorzugen, waren die Ergebnisse derer, die auf Finanzierung setzen, ähnlich wie die Ergebnisse derjenigen, die operatives Leasing bevorzugen. 80% der Befragten, die eine Finanzierung favorisieren, und 71,4% derjenigen die auf Operatives-Leasing setzen, würden Vergleichsseiten konsultieren im Vergleich zu 20% und 28,6% der Befragten, die Online-Konsultationen mit ihren Bankberatern bevorzugen. Eine Verallgemeinerbarkeit der Ergebnisse wurde jedoch nur bei denjenigen unterstützt, die die Finanzierung als bevorzugte Zahlungsmethode wählten.

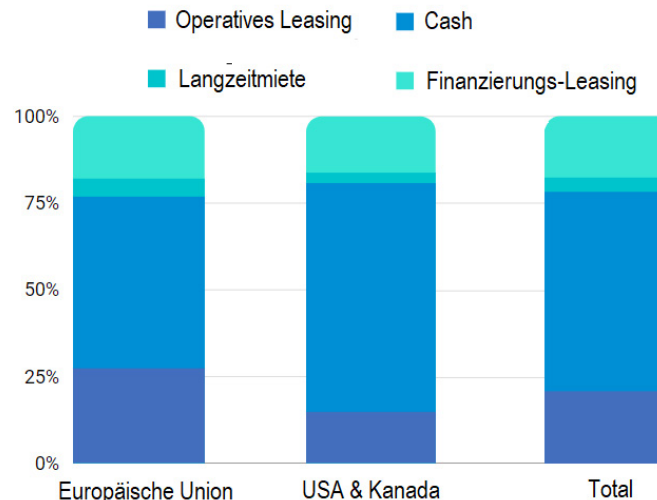
2. Teilen Europäer und Amerikaner ihre Vorlieben für Zahlungsmethoden und Finanzdienstleister?

Ähnlich wie bei unserer vorangegangenen Motoren-Umfrage, haben wir einen Vergleich der Präferenzen bei den Zahlungsmethoden gemacht, um zu sehen, ob Europäer andere Vorlieben haben als Amerikaner. Dafür wurden die Antworten von 194 Teilnehmern aus Ländern der Europäischen Union sowie von 197 Befragten aus USA und Kanada analysiert. Es wurden Analysen der Kontingenztabellen und Chi-Quadrat-Tests der Unabhängigkeit durchgeführt, um mögliche Unterschiede zu untersuchen. Diese Analysen lieferten uns darüber hinaus Informationen über die Verallgemeinerbarkeit der Ergebnisse.

2.1 Vergleich der Präferenzen für Zahlungsmethoden

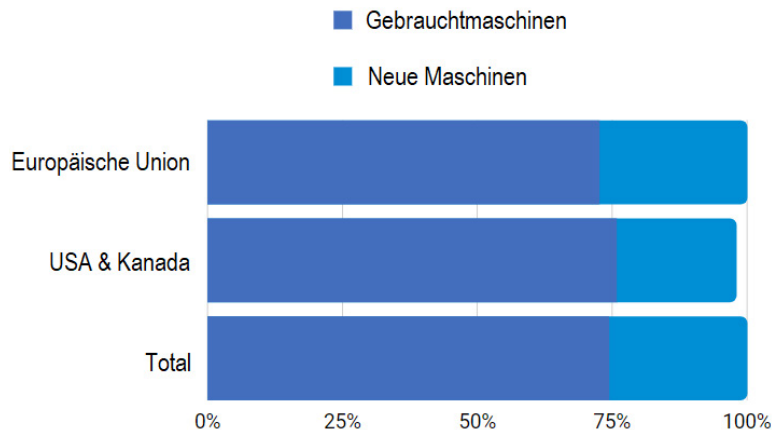
Unsere Ergebnisse der Analysen zu den Präferenzen bei den Zahlungsmethoden zeigen Unterschiede zwischen Europäer und Amerikaner. So sind die Amerikaner beispielsweise eher bereit, in bar zu zahlen (66% gegenüber 49,5%), während die Europäer eher Operatives-Leasing (27,3% gegenüber 14,7%) und Finanzierung (18% gegenüber 16,2%) wählen würden. Die Langzeitmiete war insgesamt die am wenigsten bevorzugte Option, auch wenn sie bei den Europäern immer noch etwas beliebter ist (5,2% gegenüber 3%). Bei der Analyse der Verallgemeinerbarkeit des Ergebnisses scheint es, dass unsere Ergebnisse statistisch signifikant sind, was darauf hindeutet, dass sie ein bestimmtes Populationsmuster widerspiegeln.

*Da wir nur Prozentsätze und keine Häufigkeiten erwähnen, ist es wichtig zu beachten, dass einige nachfolgende Analysen aufgrund zu geringer Teilstichproben nicht durchgeführt werden - insbesondere für Untergruppen mit „Langzeitmiete“. Bei Verwendung, würden die Bedingungen der Analysen verletzt werden, und die Ergebnisse wären ungültig.



2.2 Cash: Teilen Amerikaner und Europäer ihre Meinung für Barzahlung?

Wir untersuchten auch mögliche Unterschiede zwischen den europäischen und amerikanischen Befragten in Bezug darauf, wofür sie bar bezahlen. Es wurden jedoch keine statistisch signifikanten Unterschiede gefunden. Bei der Prüfung der offenen Frage nach den Gründen, warum die Befragten lieber in bar bezahlen, stimmen diejenigen, die dies in der Regel beim Kauf von Gebrauchtgeräten tun, darin überein, dass dadurch keine zusätzlichen Zinsen entstehen. Dieser Grund war sowohl für Amerikaner als auch für Europäer die häufigste Antwort. Die Gründe für die Entscheidung neue Maschinen bar zu bezahlen fielen jedoch bei Europäer und Amerikaner unterschiedlich aus. Europäische befragte nannten als häufigsten Grund für die Barzahlung den Wegfall von zusätzlichen Zinsen und die Einfachheit der Zahlungsmethode. Auf der anderen Seite schätzen die Amerikaner nicht nur den Wegfall von Zinsen, sondern auch die Bequemlichkeit und Einfachheit der Barzahlung. Darüber hinaus seien sie an diese Zahlungsmethode gewöhnt, so weitere Antworten.

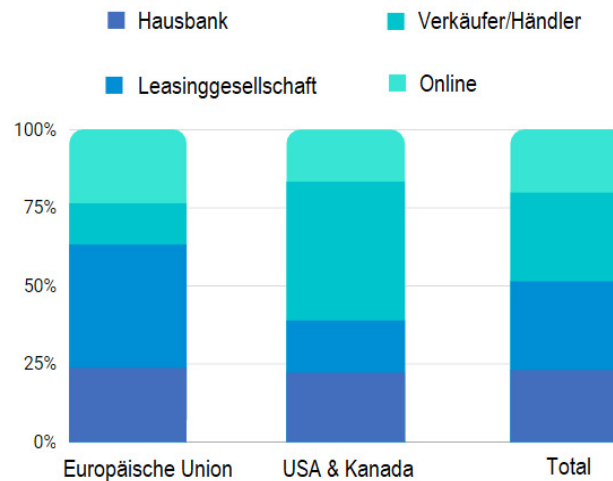


2.3 Langzeitmiete: Wessen Service bevorzugen Menschen aus verschiedenen Regionen, wenn sie Maschinen langfristig mieten?

Wie oben erwähnt, können wir, bei denjenigen die eine Langzeitmiete bevorzugen, nicht viel über den Vergleich der Service-Präferenzen zwischen der Europäischen Union und Nordamerika sagen. Die Auswahl an Antworten war zu gering, so dass die Bedingungen für unsere statistischen Tests verletzt würden. In diesem Fall können wir nur sagen, dass die Ergebnisse aus unserer Stichprobe darauf hindeuten, dass Europäer alle Arten von Dienstleistungen gewählt haben, während Amerikaner die Dienstleistungen von Verkäufern und Händlern durchaus bevorzugen.

2.4 Finanzierungs- & Operatives Leasing: Wessen Service und welche Marken bevorzugen Amerikaner und welche Europäer?

Befragte, die Finanzierungs- und operatives-Leasing als bevorzugte Zahlungsmethode wählten, erhielten die gleichen zusätzlichen Fragen, daher analysieren wir die möglichen regionalen Unterschiede für beide Gruppen zusammen. Unsere statistisch signifikanten Ergebnisse mit mittlerer Wirkung zeigten, dass die Amerikaner am offensten für Dienstleistungen von Verkäufern oder Händlern sind (44,4 % gegenüber 13,2 %), während die Europäer Leasingunternehmen (39,5 % gegenüber 16,7 %), Online-Dienste (23,7 %) und Hausbanken (23,7 % gegenüber 22,2 %) bevorzugen.



Wiederum erhielten diejenigen, die geantwortet hatten, dass sie Online-Dienste bevorzugen, eine zusätzliche Frage zu ihrer Meinung auf Vergleichsseiten und Online-Beratung. Während die Europäer definitiv Vergleichsseiten bevorzugen, bevorzugten die Amerikaner beide Optionen.

Unabhängig von der Dienstleistungspräferenz wurden alle, die Finanzierung und Operating-Leasing als bevorzugte Zahlungsmethode angaben, gebeten, Marken von Finanzinstituten zu teilen, die sie für zuverlässig halten. Die Amerikaner vertrauen beispielsweise nationalen Handelsverbänden und Banken, die Europäer nannten einige der größten internationalen Geldinstitute sowie kleinere nationale Banken.

Fazit

Abschließend ergaben sich aus unseren Analysen einige interessante Erkenntnisse. Als allererstes ist herauszulesen, dass die meisten Menschen (hauptsächlich Amerikaner) lieber in bar bezahlen - insbesondere für gebrauchte Maschinen. Sie halten diese Methode für einfach und schnell, und zudem ohne zusätzliche Zinsen. Es ist jedoch ziemlich überraschend, da heutzutage viele Menschen die Möglichkeit haben, anstelle von Banknoten/Münzen anspruchsvollere Zahlungsformen zu verwenden. Wir wundern uns über die offizielle Definition von "cash", die laut Cambridge-Wörterbuch sowohl Geld in Form von Banknoten und Münzen als auch Schecks oder Kreditkarten sein kann und: Geld im Allgemeinen, insbesondere Geld, das sofort zur Verfügung steht .

Bei Betrachtung der verbleibenden Ergebnisse, insbesondere der Präferenzen verschiedener Dienstleistungsformen, fallen diese ausgewogen aus. Eingehendere Analysen einzelner Gruppen von Befragten (basierend auf der Zahlungsmethode) ergaben jedoch, dass diejenigen, die eine langfristige Vermietung und Finanzierung bevorzugen, lieber die Dienste von Verkäufern oder Händlern in Anspruch nehmen. Einige unserer Befragten gaben auch an, die Onlinesuche nach Dienstleistungsanbieter vorzuziehen. Vermutlich ist dies eine bessere Lösung für diejenigen, die den gesamten Prozess individuell steuern möchten. Selbst die anschließende Analyse der Online-Dienste besagt dies, da die meisten Befragten, die online nach Hilfe suchen, Vergleichsseiten bevorzugen.

APPENDIX

[Finden Sie die ausgearbeiteten Datenanalysen und Ergebnisse \(EN\).](#)

Interessiert an Ihrer individuellen Umfrage?

Wann immer Sie Ihr Unternehmen verbessern und ausbauen möchten, kann die Durchführung einer Umfrage hilfreich sein. Trotz der Tatsache, dass es viele Forschungsmethoden oder -strategien gibt, um das Verhalten Ihrer Kunden zu verstehen, ist es am einfachsten, Informationen über Personen zu erhalten, indem Sie sie einfach fragen. Wenn Sie die Perspektive und Bedürfnisse Ihrer Kunden verstehen, erhalten Sie die wichtigsten Informationen über die zukünftige Entwicklung Ihres Unternehmens und legen somit die Prioritäten seiner Ausrichtung fest. Darüber hinaus hilft die kontinuierliche Kommunikation mit Ihren Kunden und der Nachweis des Interesses an deren Bedürfnissen, ihre Loyalität aufrechtzuerhalten.

LECTURA kann Ihre Umfrage mit Hunderttausenden von Branchenexperten durchführen - Ihren potenziellen Kunden aufgrund unseres großen Publikums. Mehr als 600.000 Fachbesucher recherchieren jeden Monat nach Geräten in unserem ultimativen Einkaufsführer LECTURA Specs. Darüber hinaus beteiligen sie sich aktiv an unseren Umfragen. Insbesondere beträgt Beteiligungsrate etwa 4%, was zu ca. 800 täglichen Antworten führt. Wir haben unseren Kunden bereits Umfragen zur Verfügung gestellt, bzgl. Bewertung von Telematik, Ersatzteilen oder Ausrüstung, bei denen wir Zehntausende von Antworten gesammelt haben.

Wenn das Ergebnis für Sie unklar ist, kann LECTURA die Antworten anhand vordefinierter Kriterien analysieren: Region / Herkunftsland, Branche und Art des Geschäfts. Um die Kriterien zu erreichen, können wir Ihre Umfrage nur auf bestimmten Webseiten platzieren oder Ihnen 8 Sprachversionen zur Verfügung stellen - Englisch, Deutsch, Spanisch, Französisch, Italienisch, Niederländisch,

Polnisch und Russisch (für Englisch, Deutsch, Spanisch, Französisch und Polnisch auch mit Übersetzung).

Darüber hinaus bieten wir unsere Umfrage in zwei Formaten an. Im ersten Fall können wir die Fragen in einem Widget anzeigen, das unten auf der Seite "guckt". Im zweiten Format werden die potenziellen Befragten mit einer URL versehen, die sie direkt bekommen, z. B. indem sie in eine Newsletter-E-Mail aufgenommen werden. Ersteres halten wir jedoch für unauffälliger. Die endgültige Entscheidung hängt jedoch von Ihren Überlegungen ab. Konkret ist der Prozess für die Durchführung einer Umfrage mit LECTURA wie folgt:

Als erstes werden die Ziele der Umfrage festgelegt - für wen, warum, welche Informationen möchten Sie durch die Umfrage erhalten. Anschließend erstellen Sie die Fragen, die wir auf die Webseiten stellen. Nach Ablauf der Umfrage entscheiden Sie, ob Sie die gesammelten Daten analysieren möchten (wir können Ihnen die Rohdaten im XLS-, SAV- oder CSV-Format zur Verfügung stellen), oder das LECTURA Team analysiert es für Sie und liefert Ihnen einen umfassenden Ergebnisbericht. Mehr über LECTURA Umfragen: <https://www.lectura.de/surveys/>.

ANDERE UMFragen VON LECTURA

- **COVID Umfrage in Zusammenarbeit mit CECE and ERA**
- **Flash Umfrage: Motoren**
- Flash Umfrage: Reifen (in Bearbeitung)

Alle veröffentlichten Umfragen auf [LECTURA Press](#) finden Sie im Bereich [reports](#).

KONTAKT

Patrik Eder
Editor
p.eder@lectura.de



LECTURA SURVEYS

raw data • analysis • comprehensive report

600,000 professionals on LECTURA
Specs every month

800 replies
every day

8 language
variants

