



Mac&i

LESERUMFRAGE

2017/2018



Liebe Geschäftsfreunde,
sehr geehrte Geschäftspartner!

Die Nutzer von Apple-Produkten gelten als Early Adopter, investitionsfreudig und anspruchsvoll, wenn es um Qualität und Design geht. Ob diese Attribute wirklich zutreffen, haben wir in einer Befragung unter den Lesern unserer Zeitschrift **Mac&i** erforscht - und dabei noch viele weitere spannende Details erfahren. Diese Eckdaten zeichnen unsere Mac & i als einen exzellenten Werbeträger für Ihre Anzeigen und Beilagen aus. Auf unserem Online-Channel **www.mac-and-i.de** stehen Ihnen außerdem alle Möglichkeiten für Ihre digitale Kommunikation offen.

Sprechen Sie mit uns über Ihre Ziele und Zielgruppen 2018!

Bis dahin erst einmal viel Freude beim Entdecken der vielen überraschenden und überzeugenden Fakten!



Simon Tiesel
Verkaufsleiter Mac&i



UNTERSUCHUNGS-STECKBRIEF

| | |
|------------------------|--|
| Grundgesamtheit: | Leser der Mac&i |
| Befragungsmodus: | Online auf www.mac-and-i.de , Anzeige in Heft 3/17 und in der App |
| Untersuchungszeitraum: | 2 Wellen zwischen April 2017 (06.-24.04.) und Juni 2017 (23.05. - 09.06.) |
| Stichprobengröße: | n=1.540 |

KERNLESER



STATEMENTS

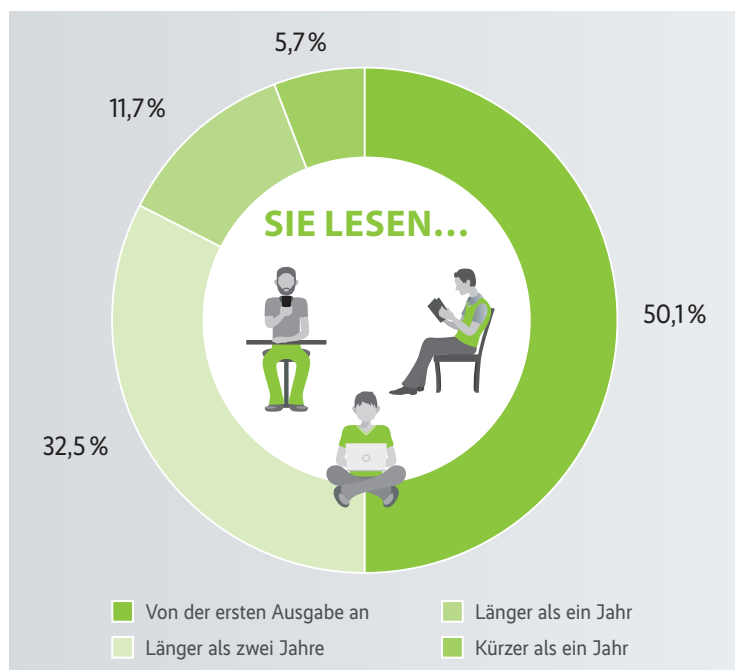
42% der Leser nutzen die Mac&i online täglich oder mehrfach pro Woche.

Agile Nutzer – zuhause und unterwegs

67% der Leser nutzen die Mac&i-App auf dem iPad oder iPhone

Keine Trennung

Fast die Hälfte aller Mac&i-Leser nutzen ihre Appleggeräte sowohl beruflich als auch privat.



Loyal. Treu. Verlässlich.

Das Qualitätsversprechen der Mac&i-Redaktion bringt den anspruchsvollen, treuen und loyalen Leser hervor.

Hohe Kaufkraft

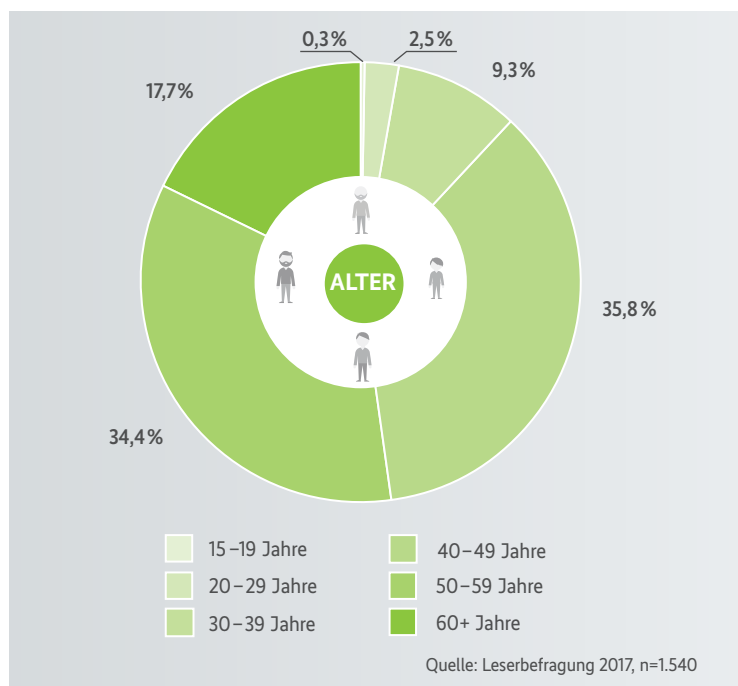
42% der Leser kommen mit einem Nettogehalt von mehr als 4.000 Euro nach Hause.

Multiplikatoreffekt

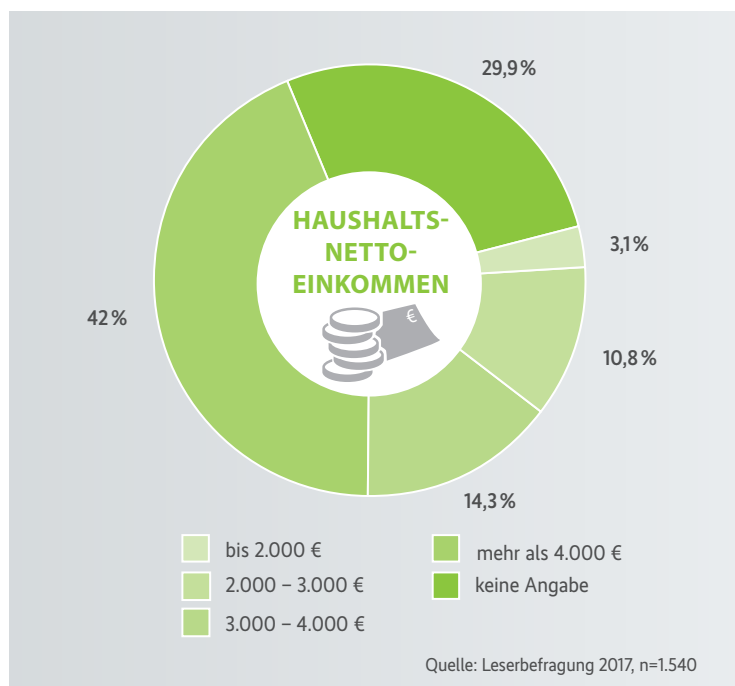
Knapp ¼ der Mac&i-Leser liest zu zweit.

Quelle: Leserbefragung 2017, n=1.540

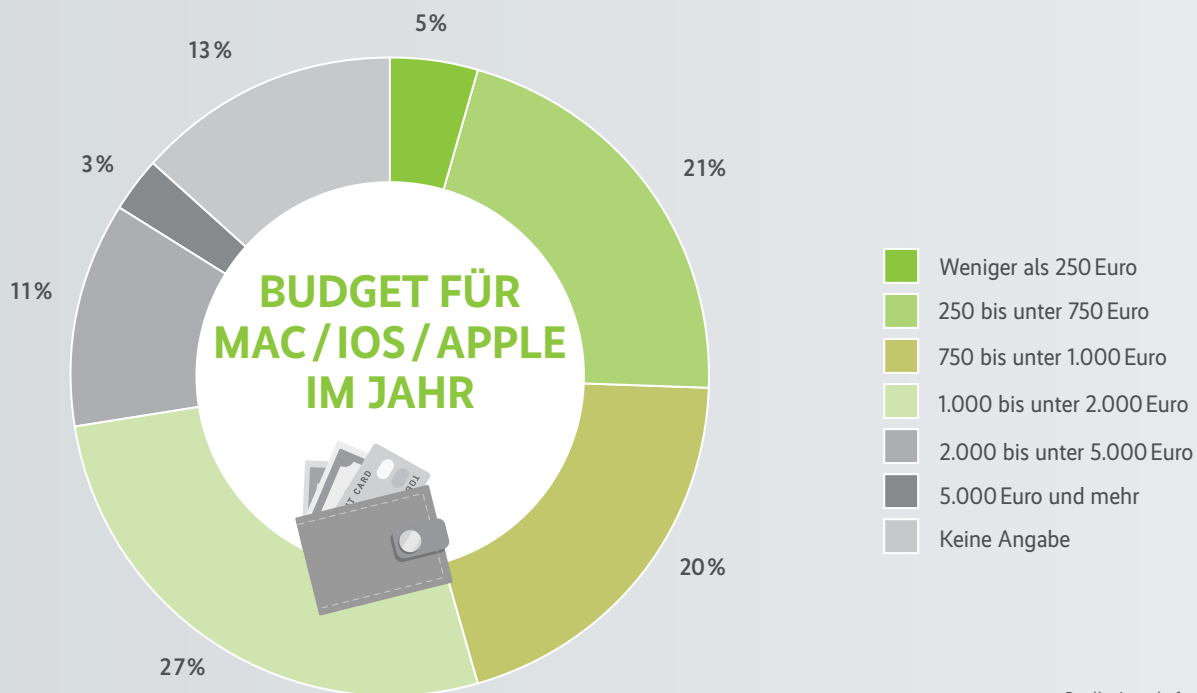
EIN JUNGES PUBLIKUM



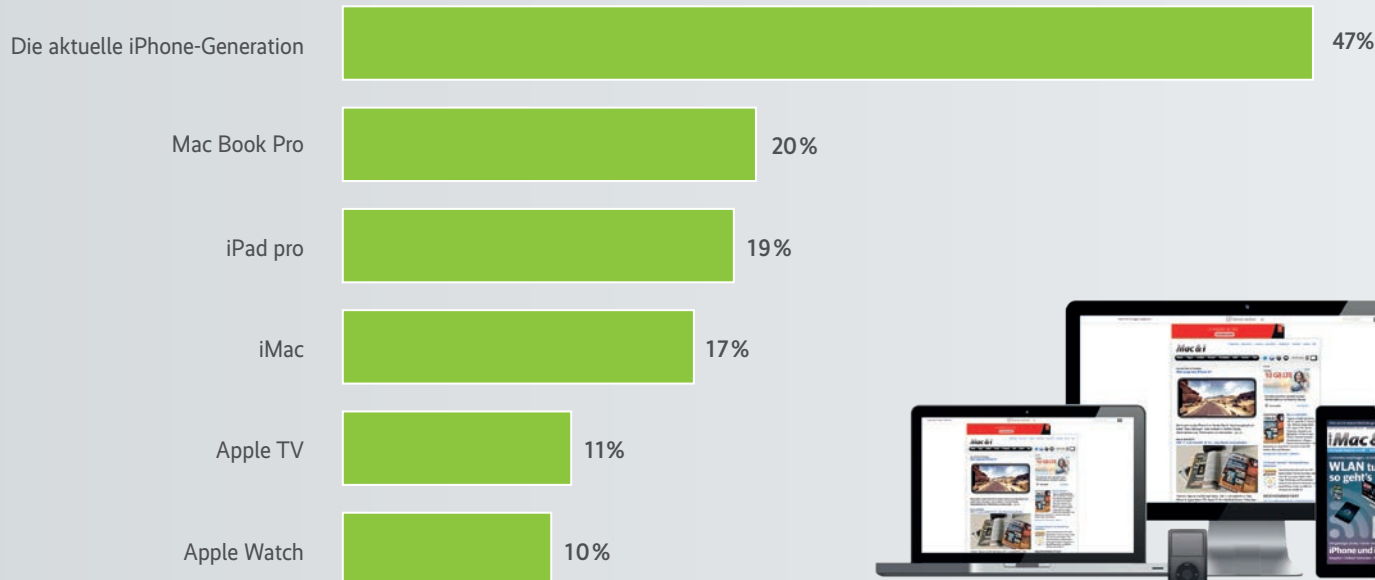
TOPVERDIENER



KAUFKRÄFTIG



KAUFPLÄNE RUND UM APPLE-PRODUKTE

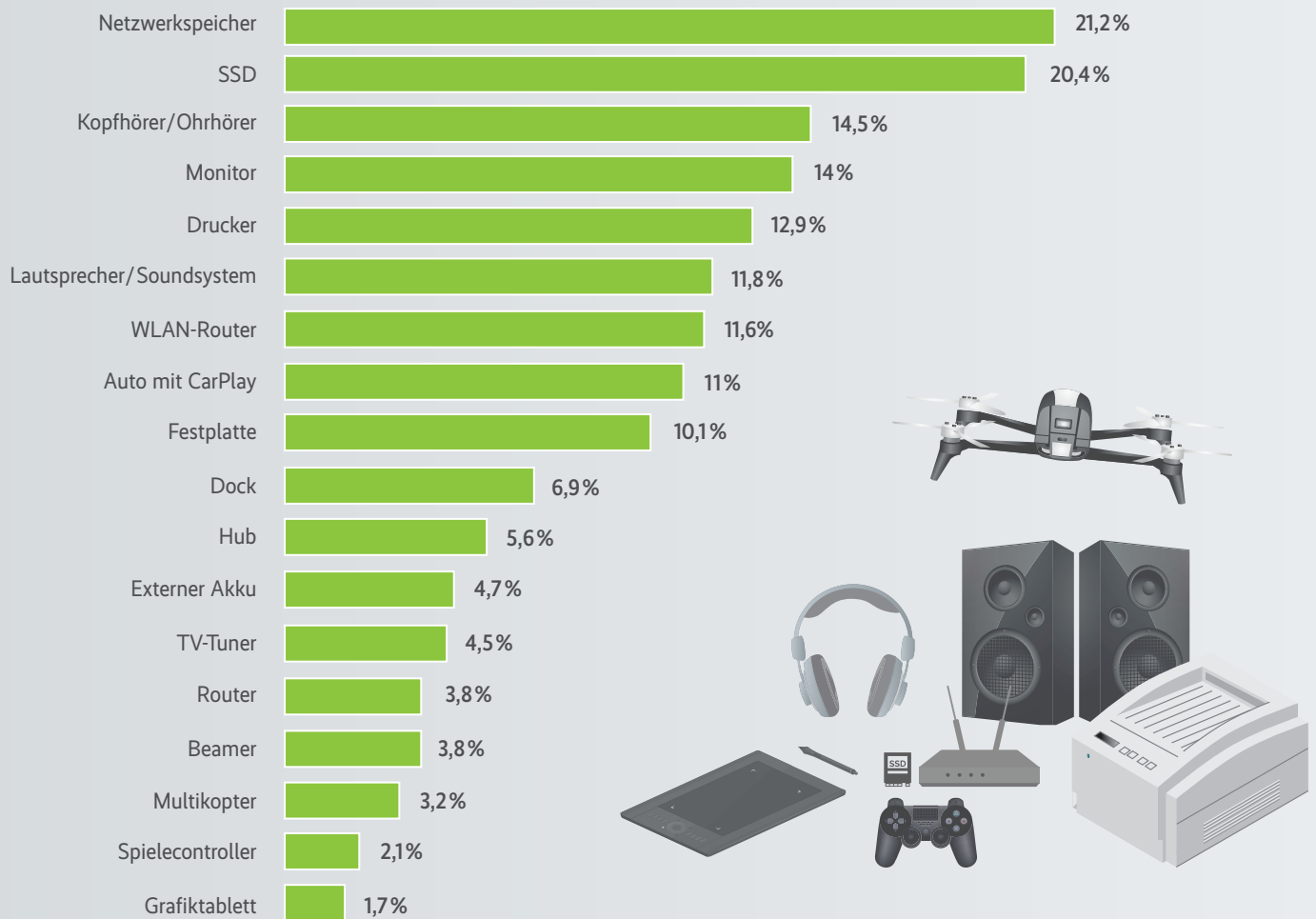


STATEMENT

Über **40%** der Leser wollen mehr als 1.000 Euro für Apple-Produkte ausgeben.

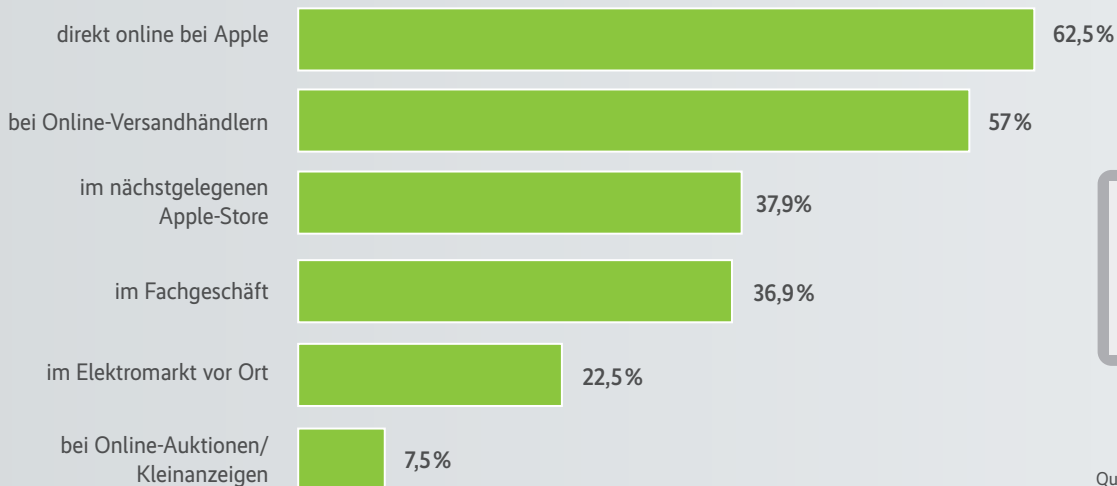
Quelle: Leserbefragung 2017, n=1.540

... UND ANDERE GEPLANTE HARDWARE-ANSCHAFFUNGEN



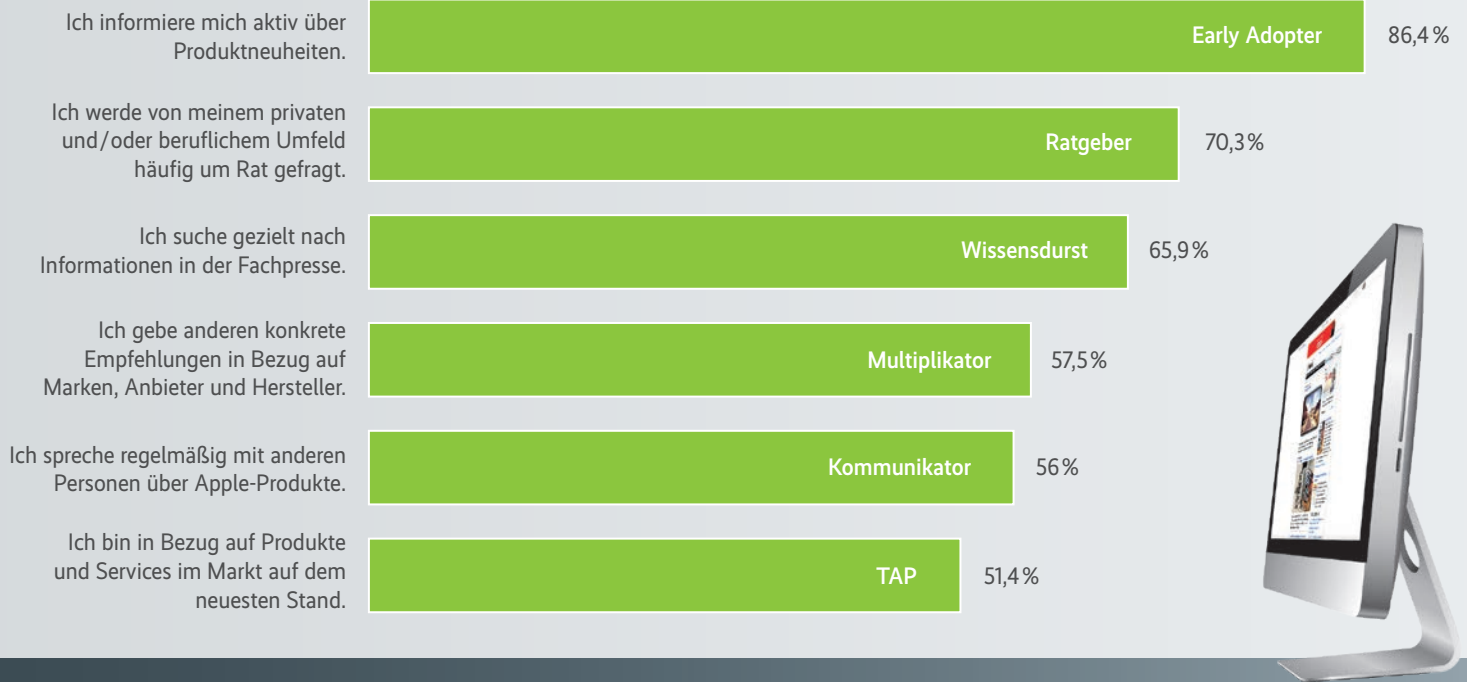
Quelle: Leserbefragung 2017, n=1.540;
„Welche weiteren Anschaffungen planen Sie in den nächsten 12 Monaten?“

KAUFEN JA, ABER WO?



Quelle: Leserbefragung 2017, n=1.540;
„Wo kaufen Sie Ihre Apple-/Mac-Produkte vorzugsweise?“

WUNSCHKANDIDAT



STATEMENTS

Multiplikator, Ratgeber, TAP, Early Adopter – der Mac&i-Leser ist DER Wunschkandidat!

Mac&i User sind ... absolut werbeaffin:

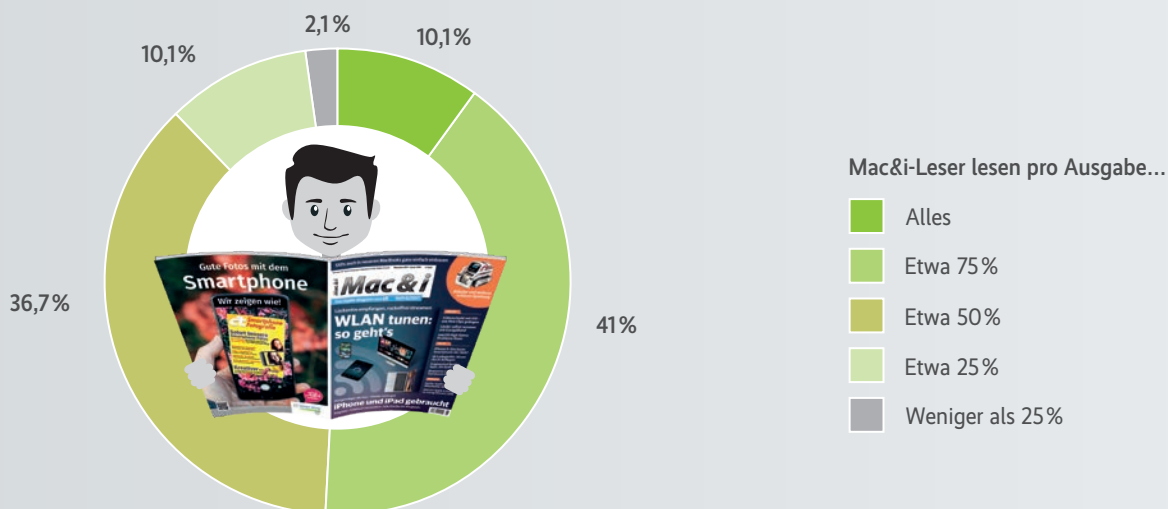
46% der Leser nutzen die Werbung in der Mac&i, um sich über Produkte und Dienstleistungen zu informieren.

... sind ehrgeizig:

Jeder **4te** Mac&i-Leser ist an Workshops / Konferenzen interessiert, jeder **3te** an Webinaren zu Mac-Themen.

Quelle: Leserbefragung 2017, n=1.540;
„Wenn es um Mac-/iOS-/Apple-Produkte geht: Welche Aussagen treffen zu?“

HEAVY READER

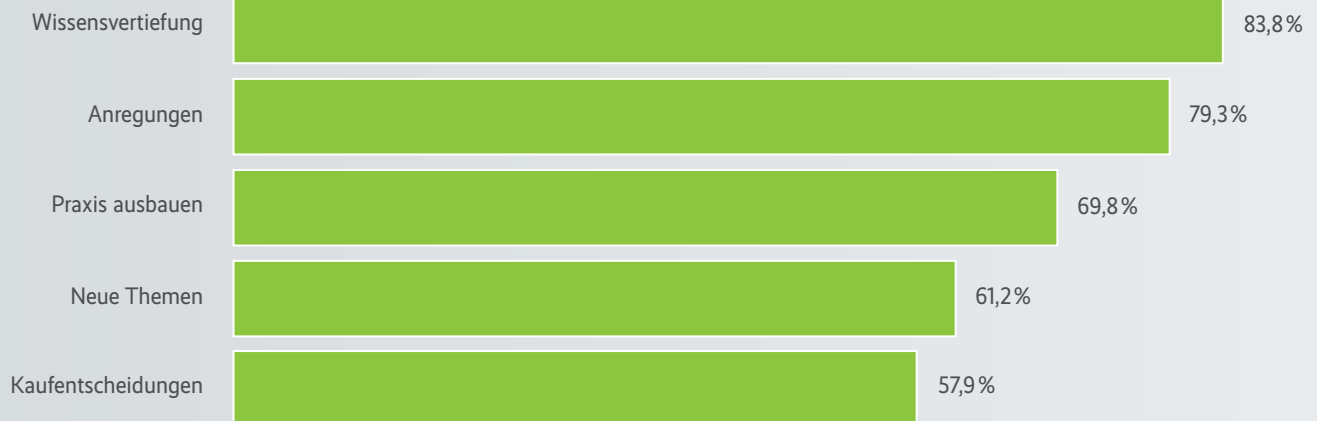


STATEMENT

Mac&i Leser sind Heavy Reader – Sie lesen mit Leidenschaft.

Quelle: Leserbefragung 2017, n=1.540;
„Wie viele Artikel von Mac&i lesen Sie pro Ausgabe ungefähr?“

UMFASSEND INFORMIERT



STATEMENTS

Sie sind Jäger & Sammler

73% der Mac&i-Leser archivieren die Ausgabe oder einzelne Artikel.

Starkes Interesse

66% lesen auch die Sonderhefte.
60% der Kioskäufer holen sich alle/fast alle Ausgaben.

Quelle: Leserbefragung 2017, n=1.540; „Wofür nutzen Sie die Mac&i?“

DIE ERFOLGSFORMEL

• FACHLICHE KOMPETENZ

52% der Leser geben hier die Bestnote, dicht gefolgt von 38% mit „gut“.

• THEMENMIX

38% der Leser finden den Themenmix perfekt gelungen: ob Praxisartikel, Hardware-Tests, Software-Test, Reports oder Spielerezenationen. Mehr Aufmerksamkeit geht nicht.

• THEMENAUSWAHL

59% der Leser finden die Themenauswahl gut.

• VERSTÄNDLICHKEIT

88% der Leser geben der Verständlichkeit Bestnoten.

• ARTIKELLÄNGE

91% der Leser finden die Artikellänge passend.

STATEMENT

Sichert ein aufmerksamkeitsstarkes Top-Umfeld für Leser und Werbungtreibende:

Das Qualitätsversprechen der Mac&i-Redaktion.

Quelle: Leserbefragung 2017, n=1.540;
„Wie beurteilen Sie die Mac&i in Bezug auf...“

KONTAKT

Sprechen Sie uns an:

Verlag

Heise Medien GmbH & Co. KG

Michael Hanke
Group Sales Director
Tel: +49 (0)511 53 52 167
E-Mail: michael.hanke@heise.de

Simon Tiebel
Verkaufsleiter c't Fotografie
Tel: +49 (0)511 53 52 890
E-Mail: simon.tiebel@heise.de

Beratung
und Verkauf

Christian Engelking
Senior Sales Manager
Tel.: +49 (0)511 53 52 834
E-Mail: christian.engelking@heise.de

Jan Aldag
Junior Sales Manager
Tel.: +49 (0)511 53 52 835
E-Mail: jan.aldag@heise.de

Disposition

Maik Fricke
Tel: +49 (0)511 53 52 165
E-Mail: maik.fricke@heise.de

Christine Klein
Tel: +49 (0)511 53 52 534
E-Mail: christine.klein@heise.de

Astrid Meier
Tel: +49 (0)511 53 52 221
E-Mail: astrid.meier@heise.de