



# TYPE

1. Der Traditionalist deckt innerhalb Deutschlands 19% der Bevölkerung ab. Er ist jemand der alles sehr genau prüft und sich lange mit den Details beschäftigt. Durch die Macht des Balance Systems, welches bei ihm stark ausgeprägt ist, ist er vorsichtig, ängstlich und lehnt neues ab. Der Traditionalist braucht Sicherheit, Vertrauen und Qualität für seine Kaufentscheidungen.
2. Der Harmonisierer deckt 29% der Bevölkerung in Deutschland ab und ist jemand, bei dem das Bindungs- und das Fürsorgemodul stark ausgeprägt sind. Der Traditionalist und der Harmonisierer haben einige Gemeinsamkeiten, denn bei beiden reagiert das Balance-System, daher überschneiden sich einige Merkmale. Was den Harmonisierer jedoch vom Traditionalisten unterscheidet, sind das Bindungs- und das Fürsorgemodul, die beim Harmonisierer sehr stark ausgeprägt sind.
3. Der Offene umfasst in Deutschland 13% der Bevölkerung. Der Offene zeichnet sich durch einen offenen und selbstbewussten Lebensstil aus. Er liebt Produkte die einen hohen Genusswert versprechen und Erlebnismarken sind seine Welt. Der Preis von Produkten steht für ihn nicht im Vordergrund, dennoch achtet er auf den Preis, da er für möglichst wenig Geld viel Genuss haben möchte.
4. Der Hedonist leitet seinen Namen vom griechischen Hīdonī ab, was so viel bedeutet wie Freude, Vergnügen und Lust. In Deutschland lassen sich 13% der Bevölkerung dem Typus des Hedonisten zuordnen. In seinem Gehirn dominiert das Stimulanz-System. Für ihn ist das Extravagante und Individualistische sehr wichtig.

5. Der Abendteurer umfasst in Deutschland 6% der Bevölkerung. Bei ihm ist die linke Gehirnhälfte besonders aktiv. Beim Abenteuerer geht es nicht nur um Genuss, bei ihm kommt eine impulsive, kämpferische Komponente hinzu. Er will sich durchsetzen und sich etwas beweisen, so sind auch seine Kaufentscheidungen. Alles muss schneller, besser und stärker sein, es steht also nicht die Produktqualität im Vordergrund, sondern nur die Leistung und der Spaß. Zusätzlich liebt er Rabattaktionen.

6. Der Performer macht 10% der Bevölkerung in Deutschland aus. In seinem Gehirn übernimmt das Hormon Testosteron die Führung. Er ist angetrieben, Leistung zu bringen und es aktiviert seinen Ehrgeiz. Ein Ziel, das sich der Performer gesetzt hat, wird fest und ohne Abwege verfolgt. Dabei versucht er sich so lange wie möglich an gelernte Regeln zu halten. Für ihn sind Produkte relevant die hohen Status versprechen, denn er möchte zu den Besten und Größten zählen. Er kauft Produkte nicht unbedingt, weil sie ihm gefallen, sondern wegen der überlegenen Leistung oder weil sie einen bestimmten Status versprechen.

7. Der Disziplinierte umfasst in Deutschland 10 % der Bevölkerung. Bei ihm dominiert die rechte, eher pessimistische Gehirnhälfte, die oft beteiligt ist, wenn der Mensch unsicher auftritt. Der Disziplinierte begegnet der Welt eher pessimistisch, misstrauisch und sucht keine Abwechslung, ebenso spielt Genuss für ihn keine große Rolle. Er kauft nur das, was er wirklich braucht, und alles, was er kauft, ist darauf reduziert, wie funktional es für ihn ist.

