

## **Leitfaden für ein User Interview: Potenzielle Käufer von E-Bikes**

**Ziel des Interviews:** Wir möchten die Bedürfnisse, Motivationen, Vorbehalte und Erwartungen potenzieller E-Bike-Käufer besser verstehen. Diese Informationen werden uns helfen, unser Produkt und unsere Marketingstrategien besser auf die Zielgruppe abzustimmen.

---

### **Einführung:**

#### **Begrüßung und Vorstellung**

- Kurze Vorstellung des Interviewers und des Unternehmens.
- Erläuterung des Ziels des Interviews.
- Hinweis auf die Anonymität der Antworten und die Möglichkeit, das Interview jederzeit abzubrechen.
- Bitte um die Genehmigung dieses Interview aufzuzeichnen zu dürfen.

#### **Aufwärmphase**

- „Erzählen Sie uns ein wenig über sich selbst und wie Sie normalerweise mobil sind. Verwenden Sie aktuell ein Fahrrad, Auto oder öffentliche Verkehrsmittel?“
- 

### **Hauptteil:**

#### **I. Allgemeines Mobilitätsverhalten**

- „Wie häufig nutzen Sie ein Fahrrad in Ihrem Alltag?“
- „Welche Strecken legen Sie in der Regel mit dem Fahrrad zurück?“
- „Was motiviert Sie, das Fahrrad zu nutzen (z.B. Umweltbewusstsein, Kostenersparnis, Fitness)?“
- „Welche Herausforderungen begegnen Ihnen beim Radfahren in Ihrem Alltag?“

#### **II. Wahrnehmung und Wissen über E-Bikes**

- „Haben Sie bereits Erfahrung mit E-Bikes? Wenn ja, welche?“
- „Wie würden Sie Ihre aktuelle Meinung über E-Bikes beschreiben?“
- „Was wissen Sie über die Unterschiede eines E-Bikes im Vergleich zu einem herkömmlichen Fahrrad?“
- „Welche Vorbehalte haben Sie gegenüber E-Bikes, falls vorhanden?“

### **III. Kaufmotive und Bedürfnisse**

- „Was könnte Sie dazu motivieren, ein E-Bike zu kaufen?“
- „Welche Faktoren sind für Sie beim Kauf eines E-Bikes am wichtigsten (z.B. Preis, Marke, Reichweite, Design)?“
- „Gibt es bestimmte Funktionen oder Merkmale, die Ihnen bei einem E-Bike besonders wichtig wären?“
- „Wie wichtig ist Ihnen die Marke eines E-Bikes im Vergleich zu den technischen Eigenschaften?“
- „Wie viel wären Sie bereit, für ein E-Bike auszugeben?“
- „Würden Sie lieber ein E-Bike kaufen oder leasen? Warum?“

### **IV. Nutzungsszenarien und Erwartungen**

- „Wie stellen Sie sich die Nutzung eines E-Bikes in Ihrem Alltag vor?“
- „Für welche spezifischen Zwecke würden Sie ein E-Bike nutzen (z.B. Arbeitsweg, Freizeit, Einkäufe)?“
- „Welche Erwartungen haben Sie an die Akkulaufzeit und Reichweite eines E-Bikes?“
- „Wie wichtig ist Ihnen die Geschwindigkeit eines E-Bikes?“
- „Welche Rolle spielt für Sie das Design eines E-Bikes?“

### **V. Entscheidungsfindung und Kaufprozess**

- „Welche Informationsquellen nutzen Sie, um sich über E-Bikes zu informieren?“
- „Welche Rolle spielen Bewertungen und Empfehlungen anderer Nutzer für Ihre Kaufentscheidung?“
- „Wie würde Ihr typischer Entscheidungsprozess für den Kauf eines E-Bikes aussehen?“
- „Was könnte Sie letztlich davon abhalten, ein E-Bike zu kaufen?“

### **VI. Nachhaltigkeit und Umweltbewusstsein**

- „Wie wichtig ist Ihnen Nachhaltigkeit bei der Wahl eines Fortbewegungsmittels?“
- „Sehen Sie E-Bikes als Beitrag zum Umweltschutz? Warum oder warum nicht?“
- „Wie stark beeinflusst Ihr Umweltbewusstsein Ihre Kaufentscheidung?“

## **VII. Service und Nachbetreuung**

- „Welche Erwartungen haben Sie an den Service und die Wartung eines E-Bikes?“
  - „Wäre für Sie ein After-Sales-Service ein entscheidendes Kriterium beim Kauf eines E-Bikes?“
- 

## **Abschluss:**

### **VIII. Zusammenfassung und Dank**

- Kurze Zusammenfassung der wichtigsten Punkte aus dem Interview.
- Möglichkeit für den Befragten, zusätzliche Gedanken oder Fragen zu äußern.
- Dank für die Zeit und Teilnahme.

### **IV. Verabschiedung**

- Hinweis auf eventuelle nächste Schritte (z.B. Kontaktaufnahme, falls erforderlich).
- Freundliche Verabschiedung.