

Smart-Charging-Studie

Eckdaten

- Erhebung: Aug 20, online
- Stichprobe: N > 800, davon:
 - N > 400 (netzdienl. Laden)
 - N > 400 (V2X)
 - 90% Besitzer:innen
- Region: DACH

Methodischer Ansatz

- Ermittlung der Akzeptanztreiber und -barrieren aus Kundensicht für netzdienliches Laden und V2X.
- Bewertung des Product-Market-Fits sämtlicher Szenarien nach der Pain-Gain-Test-Methode.

Mehrwert

- Nutzungsbereitschaft der Szenarien nach Kundensegmenten
- Priorisierte Stellhebel zur Überwindung der relevanten Nutzungsbarrieren
- USPs für eine erfolgreiche Vermarktung von Lösungen zum Smart Charging



Studieninhalte

Zur Person

- Demographische Merkmale (u.a. Geschlecht, Alter, Wohnorte)
- Fahrzeugnutzung, Ladeverhalten (Ladeorte, -zeiten und -motivation)

Getestete Szenarien

- Netzdienliches Laden @home
- Netzdienliches Laden @public
- Netzdienliches Laden @work
- Vehicle-To-Grid @home
- Vehicle-To-Grid @public
- Vehicle-To-Grid @work
- Vehicle-To-Home

Treiber und Barrieren der Nutzersegmente

- Generelles Interesse und tatsächliche Kauf- und Nutzungsbereitschaft (je Szenario)
- Priorisierte Treiber und größte Barrieren (quant/qual) (je Szenario)

Erwartungshaltung Kostenersparnis

- Erwartung an finanzielle Ersparnis in %
- Akzeptanz alternativer Incentives

