

Intérêts et comportements

- En quête d'un prêt hypothécaire
- Demande de conseils sur le CELI et le REER
- Recherche de produits bancaires personnels
- Faire des achats sur Amazon

Mode de vie : Golfeurs, joggeurs, adeptes du yoga, nageurs, visiteurs de pubs, billets de basketball

Affinité avec le consommateur

2x

plus susceptibles d'être à la recherche d'un VE/Hybride

5x

plus susceptibles d'être sur le marché de la mode

Marques automobiles préférées



Sentiment

- « Je trouve l'investissement et les finances personnelles intéressants et je m'y connais assez bien. »
- « Je m'intéresse à la publicité pour les services financiers. »
- « Je cherche des moyens rentables d'investir mon argent. »
- « Les banques en ligne sont aussi fiables que les banques traditionnelles. »

Public financier

Le public financier de Postmedia est un groupe financièrement aisé qui apprécie la gestion de son propre patrimoine.

20 m

Pages vues/mois

2,4m

Uniques/mois

245k \$+

Total moyen investi

400 \$+

Moyenne en ligne achats/mois

homme

25-44

100k \$ à 200K \$

HHI

Des finances autogérées

Les chroniqueurs financiers de Postmedia s'intéressent aux nouvelles opportunités d'investissement, aux nouveaux produits bancaires et se tiennent au courant des tendances commerciales et de l'actualité économique.

Contenu préféré de Postmedia

FINANCIAL POST

David Rosenberg



Gabriel Friedman



Des publics fiables et évolutifs

- Investisseurs
- Hypothèque
- Produits de base
- Crypto
- Économie
- Assurance
- Prêts
- Services bancaires aux particuliers
- Actions et investissements
- CELI
- Services bancaires aux particuliers
- Dollar canadien
- Cartes de crédit
- Dette
- Finances de la famille
- Taux d'intérêt
- Hypothèque
- Retraite
- Impôts
- et plus encore