

KONSUM  
GÖTTINNEN



»KONSUMGÖTTINNEN.DE

Unser Word-of-Mouth Marketing Angebot 2017  
mit neuen Möglichkeiten



## »KONSUMGÖTTINNEN.DE

Professionelles Word-of-Mouth Marketing auf Deutschlands größter unabhängiger WoM-Plattform für die Zielgruppe Frauen.

Nutzen und profitieren Sie von unserem langjährigen Knowhow und unseren neuen Content Marketing Modulen!

### UNSERE COMMUNITY: DATEN & FAKTEN

- » Mehr als **200.000** registrierte & engagierte Mitglieder und bis zu **1.000** Neuanmeldungen pro Woche
- » Starker Content und hohe Zugriffszahlen
- » Interaktionsraten bis zu **90%**
- » **130.000** Newsletter-Abonnenten wöchentlich
- » Responsive Design
- » Eigene **WoM-Software** für passgenaue Zielgruppen-Auswahl und -Aktivierung
- » Mehr als **1.500** identifizierte Micro Influencer
- » Über **15.000** Blogger

### WIR HABEN IHRE ZIELGRUPPEN & INFLUENCER!

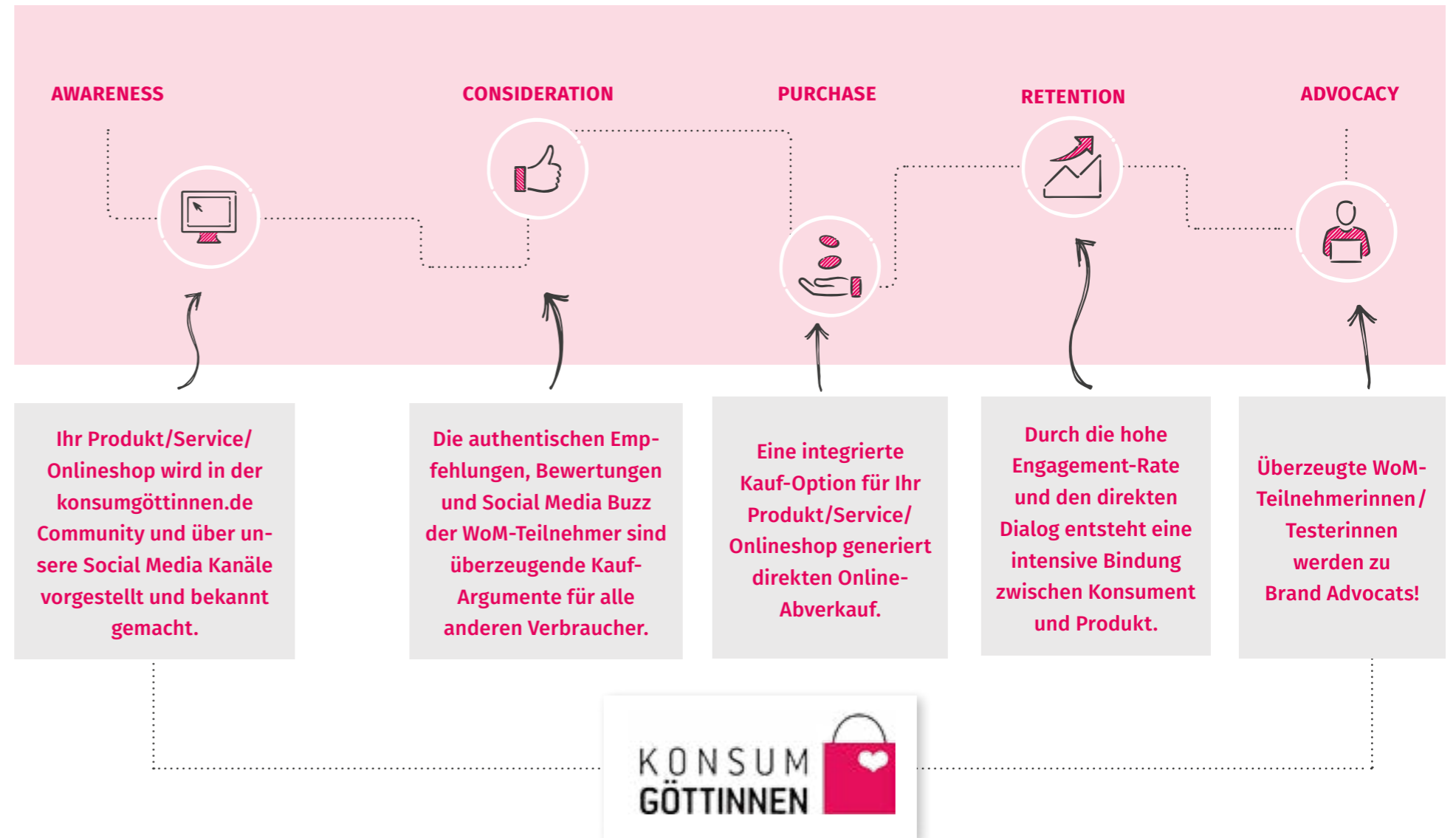
- » Der Schlüssel für erfolgreiches WoM-Marketing ist die Auswahl und Aktivierung der richtigen Zielgruppen, um authentischen Content zu kreieren und glaubwürdig zu verbreiten.
- » Unsere WoM-Software filtert aus unserer umfangreichen Datenbank die passenden Influencer – nach Demografie, Region, Einstellungen, Lebenswelten und Online-Aktivitäts-Index.



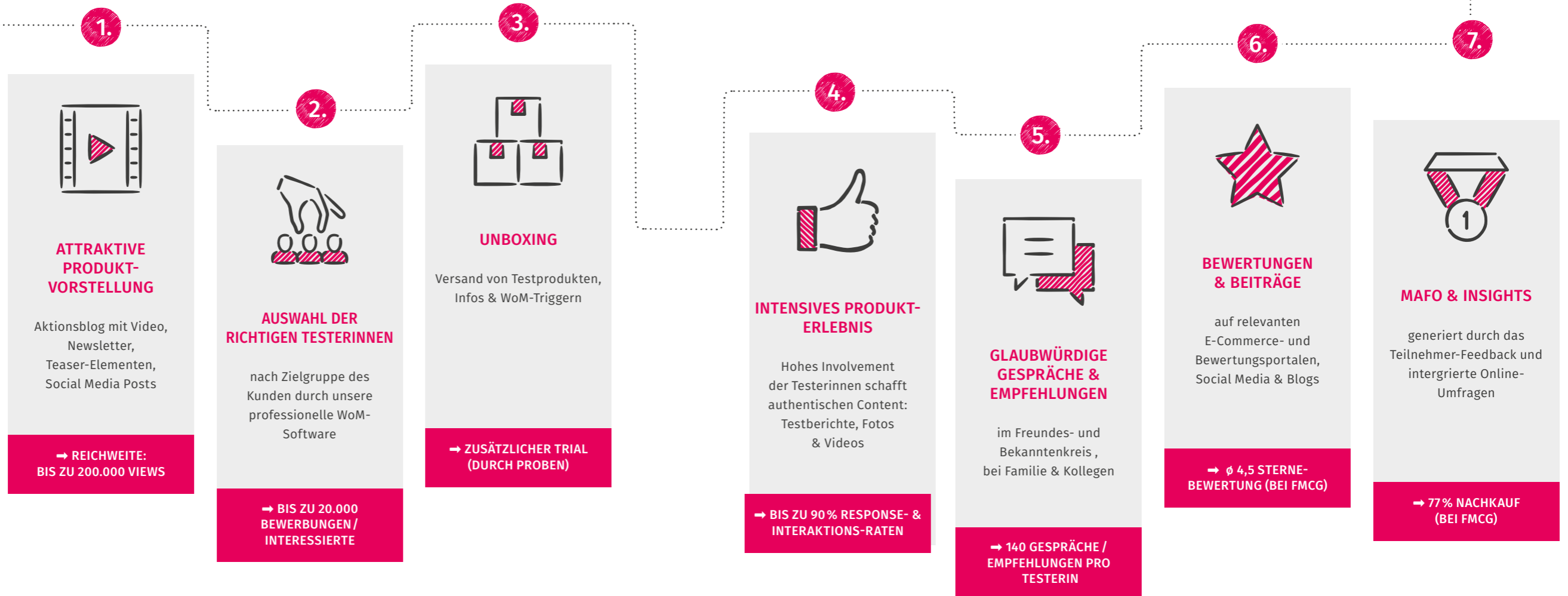


## »UNSERE KAMPAGNEN LIEFERN EINEN WERTVOLLEN BEITRAG IN JEDER PHASE IHRER CUSTOMER-JOURNEY

Eine WoM-Kampagne kann Ihren Umsatz bis zu 20 Prozent steigern. Dazu muss sie mehr leisten als nur Empfehlungen zu generieren. Fast ebenso wichtig im Prozess der Kaufentscheidung sind Online-Bewertungen und die Verbreitung von authentischem (User-) Content auf den richtigen Social Media Kanälen. Zusätzlich können mit den richtigen Mechanismen wertvolle Leads & Conversions generiert werden!



## »DIE BASIS EINER WOM-KAMPAGNE: DER PRODUKTTEST



Die intensive Auseinandersetzung der richtigen Zielgruppen & Influencer mit Ihrem Produkt/Service/Onlineshop macht sie zu aktiven Empfehlern – offline wie online. Kreative WoM-Trigger und der direkte Dialog zwischen WoM-Teilnehmern und Unternehmen führen zu einem besonders starken Engagement & Involvement. Zusammen mit hohen Feedback-Raten kann dies auch zur Entwicklung neuer Ideen, Produkte & Services führen.

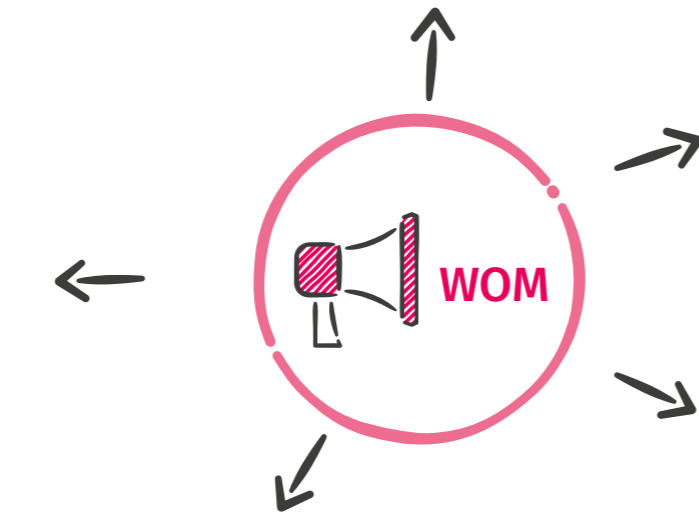
## »UNSERE NEUEN MODULE

Professionelles WoM-Marketing hat sich durch die zunehmende Digitalisierung - auch im Kauf- und Informationsverhalten von Verbrauchern - weiter entwickelt. **Wir haben unser WoM-Angebot um neue Content & Online Marketing Module erweitert, um Ihre Ziele effektiv zu unterstützen!**



**TRIAL**

Durch verschiedene WoM-Trigger haben (zusätzlich zur Testgruppe) über **70.000 Personen** die neue Melitta BellaCrema Selection des Jahres probiert.



**SOCIAL MEDIA/FACEBOOK FANS**

Zum Aufbau der Thermacare Facebook Fanpage wurden in kürzester Zeit **2.000 Konsumgöttinnen** zu Fans konvertiert.





**REZENSIONEN**

150 spezifisch ausgewählte WoM-Teilnehmer haben **184 Bewertungen** auf relevanten Shopping-Portalen (Amazon & Co) mit einer **Ø 4,7 Sterne-Bewertung** über die Bosch Küchenmaschine MUM 5 gepostet. Die Logistik erfolgte über den Konsumgöttinnen-Onlineshop.




**CONTENT CREATION AUF SOCIAL MEDIA**

Durch die Aktivierung relevanter Micro Influencer wurde für Starbucks auf **Instagram** eine zusätzliche Reichweite von **40.000 Views** mit einer überdurchschnittlichen **Engagement-Rate von 9,7%** zum Kampagnen-Thema generiert!



**LEADS & CONVERSIONS**

Eine WoM-Kampagne für das Online-Abnehm-Programm BodyChange hat zu **2.000 Neu-Registrierungen** geführt.



**REICHWEITE**

Zielgruppen-spezifisch ausgesteuerte **Realtime-Ads** haben das hervorragende Testergebnis von tetesept Langzeit Laktase (93% Produkt-Zufriedenheit) an **9 Millionen Frauen** mit Interesse an Laktose-Intoleranz ausgespielt.



**MAFO & PRODUKTENTWICKLUNG**

2.000 Konsumgöttinnen haben die Beta-Version der neuen Online-Plattform Juptr getestet und mit ihrem Feedback den Infodienst **zum Launch optimiert**.







## » FALLBEISPIEL STARBUCKS EISGEKÜHLTE KAFFEE-SPEZIALITÄTEN

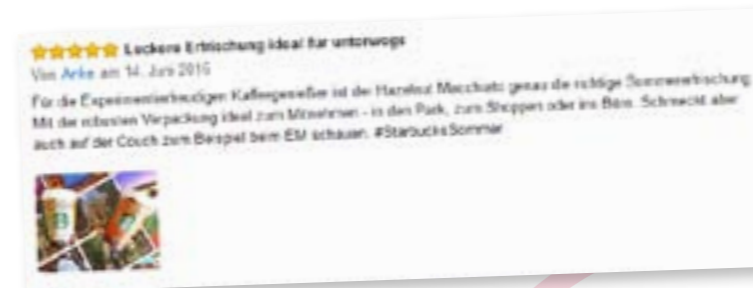
### ZIELSETZUNGEN

- » Awareness generieren
- » Trial & Wiederkauf bei bisherigen Non-Usern pushen
- » Verfügbarkeit im Supermarkt-Kühlregal kommunizieren
- » Aktivierung einer jungen, urbanen Zielgruppe

### ERFOLGSFAKTOREN



- » „Cooles“ Video zum **Testaufruf**
- » **Facebook Ads** zur Aktivierung der richtigen Zielgruppe (Aufruf-Phase)
- » Passgenaue Auswahl von 2.000 Teilnehmern durch die Konsumgöttinnen.de **WoM-Software**
- » Attraktives **Testpaket** mit „Insider“-Infos und vielen Produkten (zum Weitergeben)
- » **Intensive Moderation** während der Testphase
- » Aktivierung themen-affiner **Micro Influencer** zur Content Promotion auf Instagram



### ERGEBNISSE

- 243.000** initiierte Gespräche
- 340** Bewertungen & Beiträge im Web
- 4,5 Sterne**-Bewertung
- 6.000** zusätzliche Trials
- 70%** Nachkauf
- 95%** sagen sehr gut oder gut
- 94%** Weiterempfehlung







## » FALLBEISPIEL D. DIEPFANNE.COM

### ZIELSETZUNGEN

- » Awareness für den neuen Onlineshop in der Zielgruppe food-affine Frauen generieren
- » Erstkäufe motivieren
- » Online-Bewertungen initiieren
- » Insights zur Optimierung des Onlineshops generieren

### ERFOLGSFAKTOREN

- » Gezielte Auswahl von besonders food-affinen Testern/WoM-Teilnehmerinnen
- » Sehr intensiver, direkter Dialog zwischen Shop-Betreiber und Testerinnen auf dem Aktionsblog
- » Rezeptwettbewerb mit Voting



„Der Shoptest auf konsumgöttinnen.de hat meine Erwartungen übertroffen. Nicht nur, dass ich schon nach 4 Wochen eine Conversionsrate von 30 % erzielt habe, darüber hinaus habe ich wertvolle und konstruktive Anregungen zur Verbesserung der Shopabläufe, Darstellungen und auch Ideen zur Sortimentserweiterung von den Testerinnen bekommen. Ich kann das Konsumgöttinnen-Konzept voll und ganz empfehlen.“ **Natja Denk, diepfanne.com**



### ERGEBNISSE

Knapp **30% Conversion** (Abverkauf)

**3 mal** so viele Zugriffe auf den Onlineshop

**6 mal** so viel des Absatzes

**2 mal** so viele positive Bewertungen im Onlineshop

Über **130** neue Bewertungen & Beiträge im Web

**Erweiterung** des Sortiments um neue Artikel



Erfahrungsbericht über **diepfanne.com**  
Gesamtbewertung (12): ★★★★★  
Alle diepfanne.com Testberichte

# » DAS PASSENDE LEISTUNGSANGEBOT FÜR VERSCHIEDENE ZIELSETZUNGEN UND BUDGETS

Unsere neuen Module ergänzen und vergrößern den WoM-Effekt eines Standard Produkttest in Richtung Content oder Performance Marketing, und sorgt für zusätzliche Online Reichweite auf relevanten Kanälen wie E-Commerce-Portalen oder Social Channels von Influencern.

UNSER LEISTUNGSANGEBOT						MICRO INFLUENCER AKTIVIERUNG		LEAD GENERIERUNG		PROGRAMMATIC UND/ODER FACEBOOK ADS	
<b>WOM PRODUKTTEST</b>						<b>MICRO INFLUENCER AKTIVIERUNG</b>		<b>LEAD GENERIERUNG</b>		<b>PROGRAMMATIC UND/ODER FACEBOOK ADS</b>	
<b>IHRE ZIELSETZUNG</b>						<ul style="list-style-type: none"> <li>» Gezielte Content Creation auf Social Media</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>» Traffic (auf Ihre Landingpage)</li> <li>» Follower für Ihre Social Media Kanäle</li> <li>» Abonnenten für Ihren Newsletter</li> <li>» E-Commerce</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>» Online-Reichweite</li> </ul>	
<b>KOSTEN (GESTAFFELT)</b>						Ab 2.500,00 € zzgl. Honorare & Gewinne		<ul style="list-style-type: none"> <li>» Traffic, Subscribers, Follower, Fans = CostperClick</li> <li>» Käufe = CostperOrder</li> </ul>		Nach individueller Zielsetzung & Budget	
Anzahl WoM-Aktivistinnen/Testerinnen	bis 500	ab 1.000	ab 2.000	ab 3.000	ab 5.000						
Gespräche/Empfehlungen (bis zu)	60.000	130.000	260.000	390.000	650.000						
Bewertungen & Beiträge im Web* (bis zu)	75	150	300	450	750						
	<b>16.500,00 €</b>	<b>27.500,00 €</b>	<b>31.500,00 €</b>	<b>37.500,00 €</b>	<b>41.500,00 €</b>						
* ohne gezielte Teilnehmersauswahl						<p style="text-align: center;"><b>Wir beraten Sie gerne und erstellen ein individuelles Angebot - passend zu Ihren Marketing-Zielen!</b>  <b>Weitere Infos auf <a href="http://www.konsumgöttinnen.de/WoM">www.konsumgöttinnen.de/WoM</a></b></p>					



Weitere Infos auf [www.konsumgöttinnen.de/WoM](http://www.konsumgöttinnen.de/WoM)

**ANGEBOT ANFORDERN UNTER:**

**Nicola Hofmann**

**Erika Backhaus**

**Friedberger Landstr. 645**

**60389 Frankfurt/Main**

**Telefon: 069 954119611/-12**

**[n.hofmann@konsumgoettinnen.de](mailto:n.hofmann@konsumgoettinnen.de)**

**[e.backhaus@konsumgoettinnen.de](mailto:e.backhaus@konsumgoettinnen.de)**

**Bildnachweise**

© Max kegfire - shutterstock.com

© laszlolorik - Fotolia.com

© Westend61 - Fotolia.com

© Syda Productions - Fotolia.com

© Monkey Business- Fotolia.com

© contrastwerkstatt - Fotolia.com