

UMSATZSTEIGERUNG AUCH DURCH „LIKES“?



Veröffentlicht am 27. Januar 2016 von Catharina



Zunehmend beeinflussen und steigern Kundenbewertungen den Umsatz. Je mehr positive Bewertungen und Likes ein Produkt hat, desto häufiger vertrauen Kunden in das Produkt und kaufen es, wodurch der Umsatz gesteigert wird. Zudem haben Produktbewertungen einen nicht zu vernachlässigenden Nebeneffekt, sie haben positiven Einfluss auf die Auffindbarkeit des Shops bei Google und Bing.

WAS "LIKES" ZUR UMSATZSTEIGERUNG BEITRAGEN

Nicht nur positive [Kundenbewertungen](#) steigern den Umsatz, sondern jeder kennt es, irgendwie und irgendwo ist immer ein „Like-Button“ eingebunden, wodurch Likes generiert werden und die sollen laut einer Studie auch zur Umsatzsteigerung beitragen. Die Media Company hat sich diese Studie für Sie einmal näher betrachtet und für Sie die Ergebnisse zusammengetragen.

Die Studie:

Es galt messbare Zusammenhänge von „Likes“ und einer Umsatzsteigerung herauszufinden. Ein deutscher Spielwaren-Onlineshop diente dabei als Versuchs-Webseite, wodurch die im April 2013 veröffentlichte Studie „[How do Social Recommendations Influence Shopping Behavior? A Field Experiment](#)“ der Johannes Gutenberg-Universität in Mainz und von der TU Darmstadt für Shop-Betreiber besonders relevant sein sollte.

Die Erkenntnisse der Studie:

- Die Sichtbarkeit (Anzeige) von Empfehlungen auf einer Produktseite führt zu einem höheren Umsatz
- Eingblendete „Likes“ erhöhen die Verweildauer während des Such-Vorgangs

- Eine erhöhte Verweildauer trägt zu einer höheren Kaufwahrscheinlichkeit bei

Unser Fazit:

Kundenbewertungen und „Likes“ können Ihren Umsatz signifikant erhöhen. Sprechen Sie Ihre Kunden an und fordern Sie zum bewerten auf, denn Sie sollten Kundenbewertungen nicht einfach nur als eine „nice-to-have“-Information betrachten, sondern den Effekt auf das Kaufverhalten dahinter sehen. Empfehlungen, Bewertungen und „Likes“ können hier zu einem wichtigen Werkzeug für Sie werden.

Wenn Sie weitere Fragen zu den Themen [Online-Shop](#), Kundenbewertungen oder Ähnlichem haben, wenden Sie sich an [uns](#)!

Thumbnail Image: [Day 43: Higher!](#) von [Loren Kerns](#) via [CC BY 2.0](#).