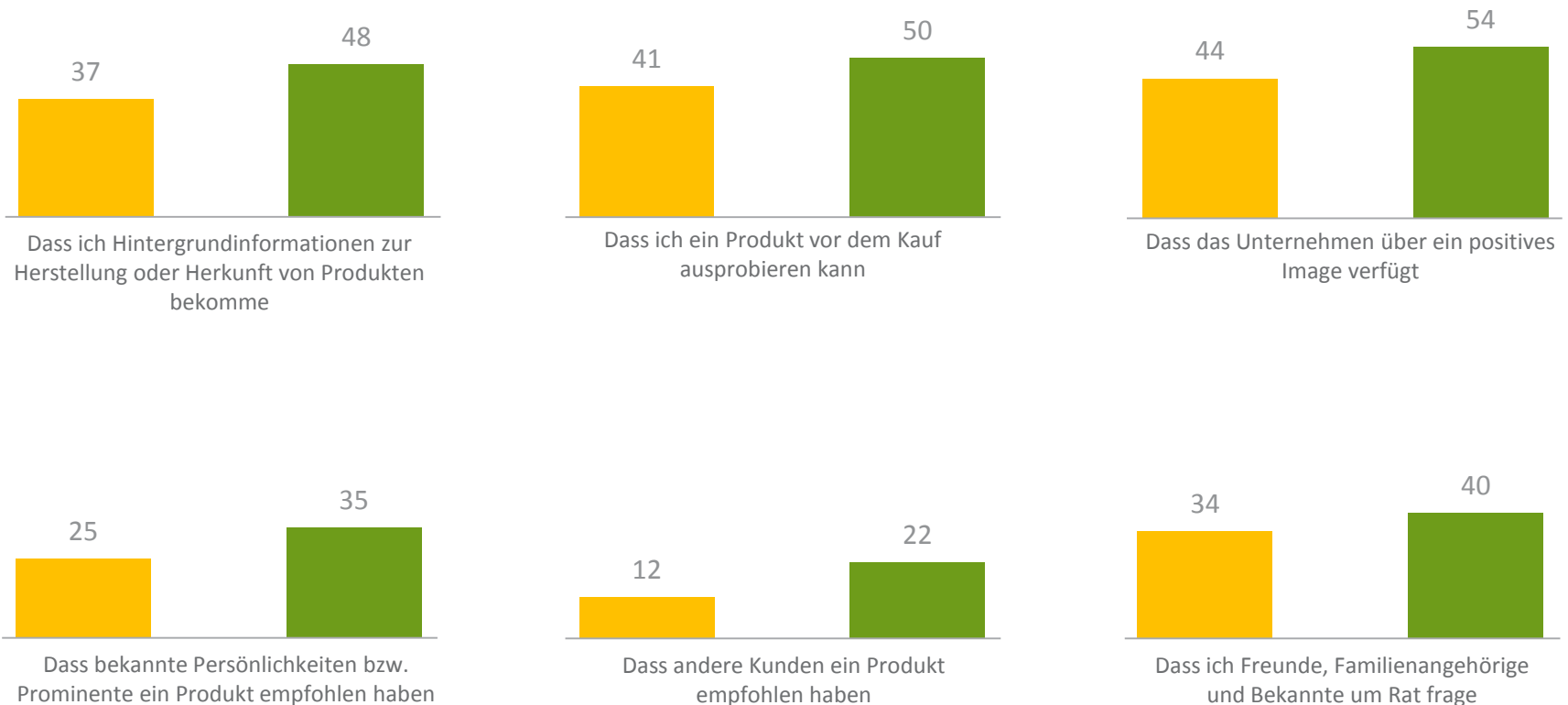




Wundermittel Content Marketing? FMCG

Wirkung verstehen, die richtigen Ziele setzen, Potenzial nutzen

Empfehlungen von anderen Kunden oder Prominenten funktionieren bei Contentaffinen deutlich besser



Fragestellung: „Wenn Sie nun einmal an die drei Anbieter im Bereich Supermärkte, Lebensmittel & Kosmetikartikel (Gesamtbevölkerung = aggregierte Ergebnisse aller 6 betrachteten Branchen) denken, die Ihnen als erstes in den Sinn kommen. Wie wichtig sind für Sie die folgenden Aspekte, wenn Sie bei diesen Anbietern gezielt nach Informationen zu Produkten oder Dienstleistungen suchen oder auch nur auf diese stoßen?“, 5-er Skala Top2Box, N = 963

■ Contentaffine FMCG
 ■ Gesamtbevölkerung

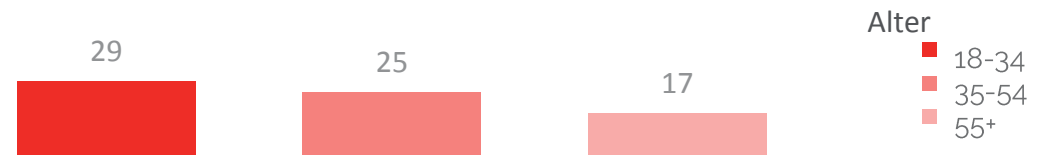
YouGov

Ausprobieren vor Kauf und Beratung sind bei der älteren Zielgruppe wichtig, Prominente bei hohem Einkommen eher relevant

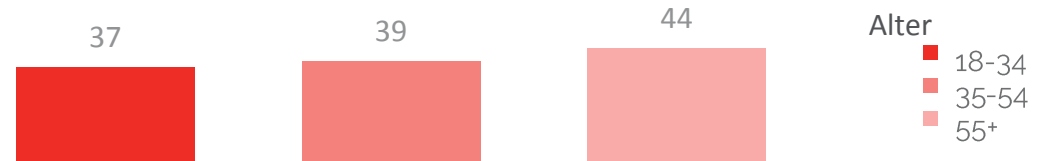
...dass bekannte Persönlichkeiten bzw. Prominente ein Produkt empfohlen haben



...dass andere Kunden ein Produkt empfohlen haben



...dass ich ein Produkt vor dem Kauf ausprobieren kann



Fragestellung: „Wenn Sie nun einmal an die drei Anbieter im Bereich Supermärkte, Lebensmittel & Kosmetikartikel (Gesamtbevölkerung = aggregierte Ergebnisse aller 6 betrachteten Branchen) denken, die Ihnen als erstes in den Sinn kommen. Wie wichtig sind für Sie die folgenden Aspekte, wenn Sie bei diesen Anbietern gezielt nach Informationen zu Produkten oder Dienstleistungen suchen oder auch nur auf diese stoßen?“, 5-er Skala Top2Box, N = 963