

Ressort: Technik

## Studie: Facebook-Empfehlungen könnten Millionen Euro wert sein

Mainz/Darmstadt, 03.06.2013, 12:55 Uhr

**GDN** - Werden bei den Produktbeschreibungen von Onlinehändlern auch Kundenempfehlungen aufgezeigt, so kann dies zu einer nennenswerten Umsatzsteigerung führen. Zu dieser Erkenntnis kommt eine Studie der Johannes Gutenberg-Universität Mainz und der Technischen Universität Darmstadt.

In Kooperation mit einem Online-Versandhandel wurde getestet, ob Produktempfehlungen durch andere Kunden einen Einfluss auf das Kaufverhalten ausüben. Dazu wurden Anfang des Jahres 2013 erstmalige Besucher des Onlineshops "Spiele-Offensive" nach dem Zufallsprinzip in zwei Gruppen unterteilt. Eine Gruppe wurde auf Produktseiten geleitet, die mit sozialen Empfehlungen wie dem Gefällt-mir-Daumen von Facebook oder der +1-Schaltfläche von Google+ ausgestattet waren. Die Kontrollgruppe konnte diese Kundenempfehlungen auf den Produktseiten nicht sehen. Der Shop verbuchte nach Ablauf der vierwöchigen Testphase in der Gruppe mit Empfehlungen ein Umsatzplus von knapp 13 Prozent gegenüber der Kontrollgruppe. Die Wahrscheinlichkeit, dass Besucher des Onlineshops etwas kaufen, sei auf den Seiten mit Empfehlungen um 22 Prozent höher als auf den Vergleichsseiten ohne Empfehlungen.

### Bericht online:

<https://www.germandailynews.com/bericht-15094/studie-facebook-empfehlungen-koennten-millions-euro-wert-sein.html>

### Redaktion und Verantwortlichkeit:

V.i.S.d.P. und gem. § 6 MDStV:

### Haftungsausschluss:

Der Herausgeber übernimmt keine Haftung für die Richtigkeit oder Vollständigkeit der veröffentlichten Meldung, sondern stellt lediglich den Speicherplatz für die Bereitstellung und den Zugriff auf Inhalte Dritter zur Verfügung. Für den Inhalt der Meldung ist der allein jeweilige Autor verantwortlich.

### Editorial program service of General News Agency:

United Press Association, Inc.  
3651 Lindell Road, Suite D168  
Las Vegas, NV 89103, USA  
(702) 943.0321 Local  
(702) 943.0233 Facsimile  
[info@unitedpressassociation.org](mailto:info@unitedpressassociation.org)  
[info@gna24.com](mailto:info@gna24.com)  
[www.gna24.com](http://www.gna24.com)