

Mit Trustpilot-Sternen die Konkurrenz überstrahlen

So stechen Sie mit Trustpilot aus der Masse hervor

Um zu erheben, welchen Einfluss Bewertungen auf das Kaufverhalten nehmen, hat Trustpilot eine Umfrage unter 750 deutschen Verbrauchern in Auftrag gegeben.

Dabei wurden den Umfrageteilnehmern verschiedene Online-Anzeigen für eine fiktive Bank präsentiert, und sie wurden gefragt, auf welche Anzeigen sie am wahrscheinlichsten klicken würden, um sich als Kunden zu registrieren.

Die folgende Infografik zeigt, wie verschiedene Elemente von Co-Branding-Anzeigen mit Trustpilot das Verhalten von Verbrauchern beeinflussen und wie Trustpilot seinen Mitbewerber Trusted Shops überflügelt.

Die Anatomie einer Co-Branding-Anzeige mit Trustpilot

Es ist **7-mal wahrscheinlicher**, dass deutsche Verbraucher auf eine Co-Branding-Anzeige mit Trustpilot klicken, die 5 Bewertungssterne, einen TrustScore basierend auf über 3.000 Kundenbewertungen und ein Kundenzitat präsentiert, als auf eine Anzeige ohne Trustpilot-Inhalte.



Unsere Ergebnisse zeigen auch, dass Trustpilot-Inhalte einen unmittelbaren positiven Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit nehmen, dass Verbraucher bei einer Marke einkaufen.

- Kundenbewertungszitat **Steigerung der Klickrate um 46 %**
- Trustpilot-Logo und -Sterne **Steigerung der Klickrate um 164 %**
- TrustScore **Steigerung der Klickrate um 11 %**
- Anzahl der Bewertungen **Steigerung der Klickrate um 34 %**

Deutsche Verbraucher klicken mit **16 % höherer Wahrscheinlichkeit** auf eine Anzeige mit Trustpilot-Logo und -Sternen als auf die gleiche Anzeige mit Trusted-Shops-Gütesiegel und -Sternen.

Deutsche Verbraucher klicken mit **5 % höherer Wahrscheinlichkeit** auf eine Co-Branding-Anzeige mit Trustpilot, die 5 Bewertungssterne, einen TrustScore basierend auf über 3.000 Kundenbewertungen und ein Kundenzitat enthält, als auf eine Co-Branding-Anzeige mit Trusted Shops, die genau die gleichen Informationen enthält.



+16 %

+5 %



Eine Anzeige wirkt durch das Trustpilot-Logo und die Trustpilot-Sterne **164 % überzeugender**.

Deutsche Verbraucher klicken mit **46 % höherer Wahrscheinlichkeit** auf eine Anzeige, wenn sie ein Kundenbewertungszitat enthält.



+164 %

+46 %



Eine Anzeige mit Brandingelementen von Trustpilot, die 5 Bewertungssterne, basierend auf über 3.000 Kundenbewertungen, präsentiert, **schneidet 34 % besser ab** als die gleiche Anzeige ohne die Anzahl der Kundenbewertungen.

Trustpilot-Inhalte können höhere Preise oder reduzierte finanzielle Anreize kompensieren. Diese Anzeige **schneidet 107 % besser ab** als die gleiche Anzeige, die einen Willkommensbonus von 100 € verspricht, aber keine Trustpilot-Elemente enthält.



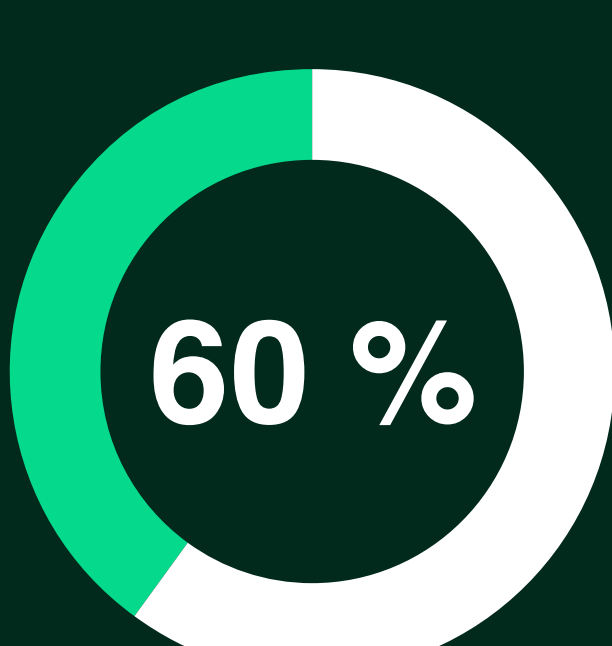
+34 %

+107 %

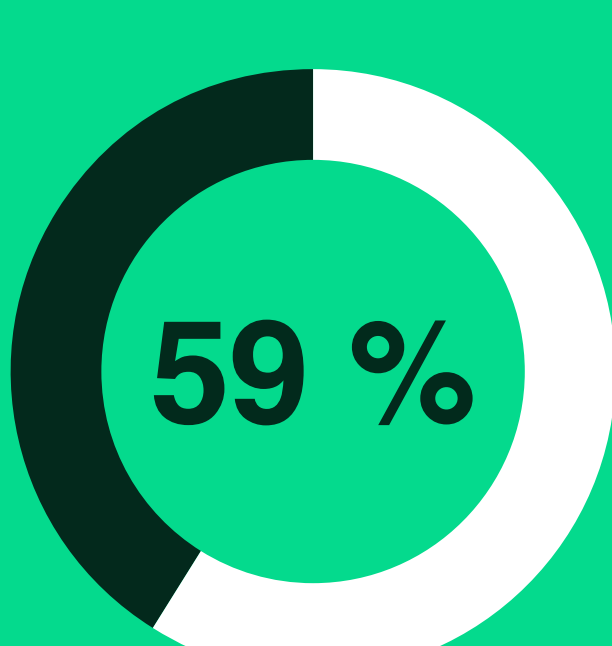


Der Einfluss von Trustpilot auf deutsche Verbraucher

60 % der deutschen Verbraucher geben an, dass sie durch einen guten Trustpilot-Bewertungsscore eher dazu geneigt sind, einem Unternehmen zu **vertrauen**.



59 % der Befragten geben an, dass ein guter Trustpilot-Bewertungsscore die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass sie bei einem Unternehmen **einkaufen**.



Das sagen unsere Kunden

„Wir leben in einer ‚Reputationsökonomie‘, in der die Menschen ihre Wahl von der Qualität des Services abhängig machen. Trustpilot gibt uns die Möglichkeit, die hohe Qualität unserer Kurse mithilfe der Stimmen unserer zufriedenen Kunden zu vermitteln, und stellt unserer Marke ein Bewertungsportal zur Seite, das weltweit für seine Vertrauenswürdigkeit und Transparenz bekannt ist.“



Luigi Sgueri
CEO
My English School

„Trustpilot hat uns sehr dabei geholfen, unsere organischen Suchergebnisse zu verbessern, wodurch jeden Tag neue Kunden auf 686 aufmerksam werden. Aufgrund unserer besseren Sichtbarkeit und unseres hervorragenden Social Proofs im gesamten Verlauf unserer Customer-Journey können wir uns mühelos von unserer Konkurrenz abheben.“



Colin Johnson
Online Marketing Manager
686 Technical Apparel

„Trustpilot-Bewertungen sind eine großartige Motivation, das Produkt und den Service durch Feedback jeden Tag immer weiter zu verbessern.“



Sarah Buge
Team Lead Customer Success Management
Companisto

Möchten Sie mehr erfahren?

[Holen Sie sich hier den vollständigen Bericht.](#)

Sind Sie bereit, loszulegen?

[Fordern Sie eine kostenfreie Beratung an. Oder erstellen Sie jetzt Ihren kostenfreien Account.](#)