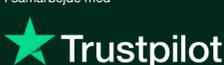




I samarbejde med



# Brug Trustpilot-stjerner til at overstråle konkurrenterne

## Med Trustpilot kan du sætte fokus på din virksomhed

Trustpilot fik foretaget en undersøgelse blandt 3.000 europæiske forbrugere for at forstå effekten af bedømmelser og anmeldelser på købsadfærd.

Deltagerne i undersøgelsen blev vist forskellige annoncer for en bank og blev spurgt, hvilke annoncer de med størst sandsynlighed ville klikke på for at tilmelde sig.

Denne infografik viser, hvordan forskelligt Trustpilot-indhold fra co-brandede annoncer påvirker forbrugernes adfærd, og hvordan Trustpilot overgår én af deres konkurrenter, nemlig Trusted Shops.

## Opbygningen af en co-brandet Trustpilot-annonce

Der er **8,7 gange større sandsynlighed** for, at europæiske forbrugere, der ser en annonce for en bank, klikker på en co-brandet Trustpilot-annonce med en 5-stjernet bedømmelse, +3.000 anmeldelser og et citat fra en anmeldelse end en annonce uden Trustpilot-indhold.



Resultaterne fra undersøgelsen viser også, at Trustpilot-indhold har en direkte positiv indflydelse på sandsynligheden for, at en forbruger handler med en virksomhed.

Kundeansmeldelse: stigning på +64 % i klikraten

Trustpilot-logo og -stjerner: stigning på +180 % i klikraten

TrustScore: stigning på +14 % i klikraten

Antal anmeldelser: stigning på +33 % i klikraten

Der er **50 % større sandsynlighed** for, at europæiske forbrugere klikker på en annonce med Trustpilots logo og stjerner end den samme annonce med Trusted Shops-indhold.

Der er **72 % større sandsynlighed** for, at europæiske forbrugere klikker på en co-brandet Trustpilot-annonce med en 5-stjernet bedømmelse, +3.000 anmeldelser og en kundeudtalelse end en lignende co-brandet Trusted Shops-annonce.



+50 %

+72 %



En annonce med Trustpilots logo og stjerner virker **180 % mere overbevisende** end en annonce uden.

Der er **64 % større sandsynlighed** for, at europæiske forbrugere klikker på en annonce med en kundeansmeldelse.



+180 %

+64 %



En Trustpilot-annonce med en 5-stjernet bedømmelse og +3.000 anmeldelser er **33 % mere effektiv** end den samme annonce uden antallet af anmeldelser.

Trustpilot-indhold kan opveje en højere pris eller ringere markedsføring. Denne annonce opnår **bedre resultater end den samme annonce med en velkomstmotivation på 100 € men intet Trustpilot-indhold.**



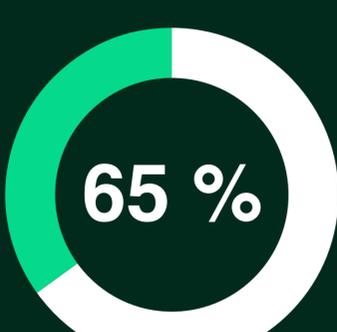
+33 %

+140 %

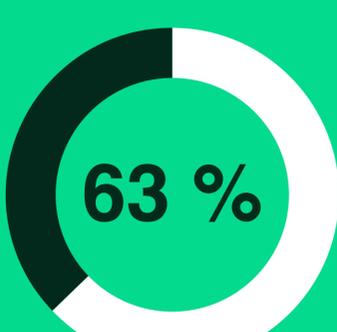


# Trustpilots effekt på europæiske forbrugere

**65 % af de europæiske forbrugere er enige om, at en god Trustpilot-score er med til at øge deres tillid til en virksomhed.**



**63 % af de adspurgte forbrugere er enige om, at en god Trustpilot-score er med til at fremme deres købsbeslutninger.**



## Få syn for sagen

“For os er Trustpilot førende, når det kommer til anmeldelser. Trustpilot-anmeldelser øger forbrugernes tillid, og det fører til flere konverteringer og en højere gennemsnitlig ordreværdi.”



Jeroen Bonnemajjers  
ejer  
Brandpreventiewinkel

“Takket være vores Trustpilot-anmeldelser bliver vi klogere på, hvad vores kunder synes er godt og knap så godt, men også hvad de søger. Det gør det nemmere for os at fastlægge vores strategi.”



Jillian Ross  
brandmanager  
Setmore

“Vores kundefeedback er en meget vigtig og værdifuld del af at kunne imødekomme vores investorers behov. Trustpilot er den ideelle partner for os, da de er en direkte kilde til feedback fra vores kunder, som vi bruger til løbende at optimere vores processer.”



Sarah Buge  
team lead customer success management  
Companisto

“Én af Trustpilots grundsten er åbenhed, og det går perfekt i hånd med vores kerneværdier: autenticitet og frihed til at kommunikere. Alle vores anmeldelser administreres på tværs af virksomheden: fra HR til bestyrelsen.”



Ruben Peumans  
ejer og CEO  
ASAP

Vil du gerne vide mere?

Hent rapporten i sin fulde længde [her](#).

Er du klar til at komme i gang?

[Book en demo](#) / [Opret en gratis konto](#)



Research  
Powered  
Content



Få adgang til hele rapporten

DOWNLOAD



Trustpilot bad London Research foretage en undersøgelse blandt 3.000 europæiske forbrugere i Frankrig, Tyskland, Italien og Holland i december 2023. Ved hjælp af conjoint analyse blev forbrugernes præferencer fastlagt, idet respondenterne blev vist forskellige kombinationer blandt 20 forskellige annoncer for en fiktiv bank.

Om London Research

London Research producerer forskningsbaseret indhold til B2B-målgrupper. Vores hovedkontor ligger i London, men vi har et internationalt fokus. Vi samarbejder mest med teknologivirksomheder og -bureauer, der gerne vil fortælle en god og medrivende historie baseret på solide undersøgelser og indsigt fra dataindsamling. Som en del af Demand Exchange Ltd. arbejder vi tæt sammen med vores søsterselskaber Digital Doughnut (et globalt community med mere end to millioner marketingfolk) og Demand Exchange (en leadgenererende platform) for at samle vores undersøgelser og generere leads af høj kvalitet.

<https://www.londonresearch.com/>