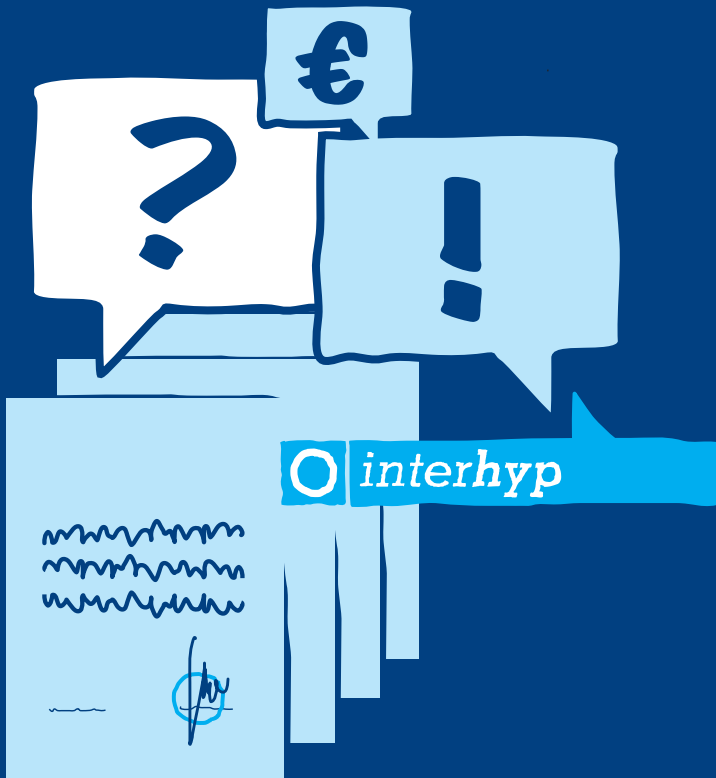


# Erfolgreiche Präsenz im Entscheidungsprozess

Wie Interhyp hochwertige Leads generiert



## TEST-SZENARIO

Um den Einfluss der Aktivitäten von Interhyp auf gutefrage.net im Hinblick auf Zeitpunkt und Transaktionsrelevanz zu prüfen, wurde ein View-Test von gutefrage.net, Interhyp und Refined Ads aufgesetzt.

Dabei wurden Nutzer, die Antworten von den Interhyp-Experten gesehen haben, zeitlich markiert, um sie später in der Customer Journey wiederzuerkennen.

# Beeinflusst der Content auf gutefrage.net die Entscheidung für ein Produkt?



- ▶ Die Interhyp Gruppe ist Deutschlands größter Vermittler für private Baufinanzierungen
- ▶ seit 2012 auf gutefrage.net mit einem Businessprofil aktiv
- ▶ beantwortet mit einem Expertenteam Fragen der Community rund um das Thema Baufinanzierung



- 1 Awareness (Produktbewusstsein)
- 2 Favorability (Produktinteresse wächst)
- 3 Consideration (Kunde erwägt Kauf)
- 4 Intent to Purchase (Kaufabsicht)
- 5 Conversion

### \* Conversion: View zum Lead

Die View-Through Conversionrate ist bei von Interhyp produzierten Content achtmal so hoch wie bei Display-Maßnahmen.

JA

Zu welchem Zeitpunkt?

### \* Fazit

Interhyp war mit dem produzierten Content vor allem in den Phasen der Customer Journey präsent, in denen Nutzer Entscheidungen für den Abschluss einer Baufinanzierung trafen.

### \* Influencer-Content

64% der an einer Finanzierungsanfrage beteiligten Kontaktpunkte mit gutefrage.net, fanden während der „Influencer-Phase“ (Phase 3 – 4) statt, in der Entscheidungen getroffen werden.

### \* Hohe Qualität

Erfahrungsgemäß haben 60% der Anfragen, die über gutefrage.net-Touchpoints generiert wurden, eine hohe Abschlusswahrscheinlichkeit.

Lead auf interhyp.de

Abschluss einer Baufinanzierung



Als Business Partner auf [gutefrage.net](https://www.gutefrage.net) können wir potentielle Kunden dort ansprechen, wo Meinungen entstehen und Interaktionen stattfinden. Unsere Performance-Messung mit „RefinedLabs“ zeigt, dass die Kommunikation mit Usern auf [gutefrage.net](https://www.gutefrage.net) funktioniert und wir hier die Zielgruppe erreichen, die für uns relevant ist.

Die Konvertierung vom View einer unserer Experten-Antworten zum Lead ist dabei sogar achtmal so hoch wie bei unseren klassischen Display-Maßnahmen. Neben dem positiven Feedback der Community, sehen wir in diesen Ergebnissen, dass der Content, den wir auf [gutefrage.net](https://www.gutefrage.net) bereitstellen, überzeugt und den Usern in ihrer Entscheidung weiterhilft.

Patrizia Difonzo, Specialist Social Media, Interhyp AG

Hier entstehen Entscheidungen!



**business.**  
[gutefrage.net](https://www.gutefrage.net)

Kontakt: [business@gutefrage.net](mailto:business@gutefrage.net)