

Presseinformation

Nr. 10/ 2016

Bedürfnisse von Smart-Home-Nutzern frühzeitig verstehen: eResult-Studie identifiziert Erfolgsfaktoren für die erfolgreiche Vermarktung von Smart-Home-Lösungen im Internet

(Hamburg/ Göttingen 11.07.2016)

Eine aktuelle eResult-Studie analysiert die User Journey von interessierten Smart-Home-Käufern. Dafür haben sich Richard Bretschneider und Dr. Rita Strebe, Consultants bei der eResult GmbH, in den potenziellen Kunden hineinversetzt und ihn auf seiner Reise hin zum Ziel – eine ideale Smart-Home-Lösung zu finden – begleitet.

Die Studienergebnisse zeigen, dass sich Händler oder Hersteller von Smart-Home-Anwendungen vorrangig an den drei zentralen Nutzerbedürfnissen Energiesparen, Sicherheit und Komfort bei der Website-Gestaltung orientieren müssen, wenn sie ihre Nutzer in der Recherchephase erreichen und positiven Einfluss auf deren Kaufentscheidung nehmen wollen. Weiterhin sind für die Erfolgreiche User Journey die Präsentation guter Anwendungsbeispiele sowie verständliche und einfache Produktbeschreibungen notwendig.

Der komplette Studienband "Smart Home = Smart Journey? Qualität von Vermarktungsstrategien im Web" ist kostenfrei verfügbar und steht zum Download bereit unter: <http://www.eresult.de/downloads.html>

User Experience beginnt vor dem Kauf von Smart-Home-Lösungen

Bequem auf der Couch liegen und die Heizungstemperatur nach oben oder unten regulieren? Während einer Zugfahrt mittels Smartphone-App kontrollieren, ob vor der Abreise die Kaffeemaschine und das Küchenlicht tatsächlich ausgeschaltet wurden? Diese Anwendungsszenarien wünschen sich immer mehr Hauseigentümer und Wohnungsbesitzer. Ebenso prognostiziert der Branchenverband BITKOM e.V. der Smart-Home-Branche deutlich wachsende Marktaussichten. Bereits 2018 soll die Anzahl der Smart-Home-Haushalte in Deutschland über einer Million liegen (BITKOM-Studie: Vor dem Boom – Marktaussichten für Smart Home).

Um dieses vielversprechende Marktpotenzial abzuschöpfen, müssen sich Anbieter von Smart-Home-Lösungen den Erwartungen und Wünschen der potenziellen Käufer stellen und bei ihrem Marktauftritt einbeziehen.

Der Verkaufserfolg beginnt hier bereits vor dem Kauf und der eigentlichen Nutzung, denn die Bedürfnisse der zukünftigen Smart-Home-Nutzer müssen bereits während ihrer Internetrecherche verstanden und befriedigt werden. Smart-Home-Anbieter legen auf ihren Webseiten den wesentlichen Grundstein dafür, welches Gefühl sie mit ihren Systemen zusammen verkaufen und für wie hochwertig und kompliziert diese empfunden werden“, so Studienleiter Richard Bretschneider und Senior UX Consultant bei eResult.

Aktuelle eResult Studie liefert Bewertungsmaßstäbe

In der aktuellen eResult-Studie werden Websites der führenden Smart-Home-Anbieter in Deutschland analysiert. Neben Apple HomeKit, RWE SmartHome und Telekom Magenta SmartHome wurde die QIVICON-Webseite, eine von der Deutschen Telekom initiierte Smart-Home-Plattform, einem intensiven Website-Check durch die eResult-Experten unterzogen. Sie ermittelten die User Journey mittels der Persona-Methodik und analysierten die unterschiedlichen Websites auf Stärken und Schwächen aus der Nutzerperspektive.

Zu den Hauptkenntnissen zählen:

- **Mehrwert** der Smart-Home-Lösung muss unmittelbar auf der Startseite deutlich kommuniziert werden, anstelle einer starken Fokussierung auf technische Produktvorteile.
- **Gute Anwendungsbeispiele** veranschaulichen den Mehrwert für die Seitenbesucher und vereinfachen das komplexe Thema Smart Home. Beispielhafte kurze und prägnante Anwendungsszenarien sowie eine Beschreibung des Produktes sollten durch Videos, Animationen und Bilder unterstützt werden.
- **Einfachheit** sollte die Beschreibung des Produktes, der Komponenten und der Installation dominieren, um der Befürchtung der Komplexität entgegenzuwirken.
- Im Mittelpunkt jeder Website mit Smart Home-Lösungen sollte es stehen, dass die **drei zentralen Nutzerbedürfnisse Energiesparen, Sicherheit und Komfort** angesprochen und befriedigt werden, so dass bereits in der Online-Recherchephase, der zukünftige Kunde die gewünschten Informationen findet.

Der komplette Studienband "Smart Home = Smart Journey? Qualität von Vermarktungsstrategien im Web" ist kostenfrei verfügbar und steht zum Download bereit unter: <http://www.eresult.de/downloads.html>

Link zur BITKOM-Studie „Vor dem Boom – Marktaussichten für Smart Home“, (Oktober 2014): <https://www.bitkom.org/Publikationen/2014/Studien/Marktaussichten-fuer-Smart-Home/141023-Marktaussichten-SmartHome.pdf>

Seiten: 2
Zeichen (o. Leerzeichen): 3.765

Wörter: 504
Zeichen (m. Leerzeichen): 4.266

eResult GmbH

Die eResult GmbH bietet seit 2000 maßgeschneiderte Beratungs- und Forschungsdienstleistungen im Bereich Usability, User Experience, Conversion Optimierung und Online-Marktforschung. Das 35 Mitarbeiter starke Beraterteam arbeitet für Unternehmen verschiedener Branchen (Handel, Finanzen & Versicherungen, Tourismus, Energie, Telekommunikation, Medien, Automobil, Pharma & Gesundheit, Non-Profit) und optimiert Online-Shops, Apps, responsive Designs und Steuerungssysteme für PKWs und Haushalte. Als Full-Service User Experience-Agentur berät die eResult GmbH seine namenhaften Kunden im In- und Ausland entlang des gesamten Produktlebenszyklus – von der Anforderungsanalyse, Konzeption und dem Prototyping über die Evaluation und Optimierung bis hin zur kontinuierlichen Erfolgskontrolle.

Neben dem Hauptsitz in Göttingen ist die eResult GmbH aktuell an fünf weiteren Standorten in Deutschland vertreten: Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, Stuttgart und München.

Internationales Netzwerk

Mithilfe eines internationalen Netzwerks an Partnern und der Mitgliedschaft bei ESOMAR (European Society for Opinion and Market Research) ist die eResult GmbH nicht nur auf den deutschsprachigen Markt beschränkt, sondern forscht und berät weltweit. www.esomar.org

Vom internationalen Zusammenschluss der Fachexperten für Usability und User Experience UXQB (International Usability and User Experience Qualification Board e.V.) wurde die eResult GmbH als qualifizierter Trainingsanbieter anerkannt und fördert aktiv die Qualifizierung und Standardisierung der Aus- und Weiterbildung. www.uxqb.org

Kontakt Presse

Thorsten Wilhelm
Telefon: 0171-40 96 589
Telefon: 0551-5177426
E-Mail: thorsten.wilhelm@eresult.de
Web: www.eresult.de

eResult GmbH -- Planckstr. 23 -- 37073 Göttingen

Standort Hamburg: Elbchaussee 13, 22765 Hamburg
Standort Frankfurt a. M.: Uhlandstraße 58, 60314 Frankfurt
Standort Köln: Hansaring 145-147, 50670 Köln
Standort Stuttgart: Uhlandstr. 16, 70182 Stuttgart
Standort München: Landshuter Allee 14, 80637 München

Usabilityblog.de

Alles rund um das spannende Themengebiet Usability & User Experience.