

stationären Store als auch für den neuen go2market digital – für das jeweilige Land anhand soziodemografischer Merkmale vergeben. Sobald eine freie Mitgliedschaft in unserem Panel verfügbar ist, die dem jeweiligen Profil entspricht, erhält der Bewerber eine Einladung und kann eine freie Mitgliedschaft für drei oder sechs Monate kaufen. Insgesamt können in unserem Store in Köln bis zu 3.000 Menschen einkaufen, in Wien 1.500; im neuen go2market digital sind es 1.500 (Deutschland) bzw. 750 (Österreich).

medianet: Welche Produkte können im go2market getestet werden?

Perdolt: Alles aus dem Bereich der Konsumgüter kann bei uns getestet werden – und zwar entlang des gesamten Lebenszyklus: von völlig neuartigen Produkten, die es noch gar nicht am Markt gibt, bis hin zu bereits im Handel erhältlichen Produkten, die überprüft und ggf. überarbeitet werden sollen.

medianet: ... und dann muss sich das jeweilige Produkt in seinem Umfeld beweisen?

Perdolt: Genau. Wir haben ein breites Sortiment, in dem sich das jeweilige Testprodukt erfolgreich durchsetzen muss. Bei uns sind etablierte Produkte, neue Produkte und Produktalternativen aus ganz verschiedenen Produktkategorien zu finden, sodass der Käufer eine große Auswahl hat. Beim ‚Challenger‘-Test definiert der auftraggebende Hersteller seinen Mitbewerber und testet sein Produkt im go2market im direkten Vergleich.

medianet: Welchen konkreten Erkenntnisgewinn darf sich ein Hersteller denn erwarten, nachdem sein Produkt eine Zeit lang bei go2market zur Wahl gestanden ist?

Perdolt: Das kommt ganz auf die Ausgangssituation bzw. die Fragestellungen des Herstellers an: Will er wissen, ob sich sein Produkt verkauft und wer es kauft? Will er herausfinden, welcher Vertriebskanal für sein Produkt ideal ist, die Verpackung beurteilt wissen, mehr über die Kaufgründe, die Anwendungs- und Verwendungsdetails (wann, wer, wo, wie) erfahren? Wir sind mit unserem Angebot breit aufgestellt und bieten trotz der zahlreichen Produkttests maximale Flexibilität, wenn es darum geht, entsprechende Insights rasch und kostengünstig zu liefern.

medianet: Lassen sich anhand der Stores in Wien und Köln Unterschiede im Konsumentenverhalten der Österreicher und Deutschland festmachen?

Perdolt: Definitiv! Das ist auch einer der großen Mehrwerte für unsere Industriepartner. Möchten sie zum Beispiel nach Deutschland expandieren, können sie im Vorfeld die deutschen Konsumenten besser kennenlernen, indem sie einen go2market-Produkttest machen. Speziell unsere Industriepartner, deren Sitz nicht in Deutschland oder

Österreich ist, sind oft verwundert, wie unterschiedlich sich die länderspezifischen Insights der beiden Länder darstellen.

medianet: go2market ist ein Kind der Pandemiezeit. Wie lautet die Bilanz zwei Jahre nach dem Start?

Perdolt: Bedingt durch die Coronapandemie und die derzeitige Ausnahmesituation, hatten wir rückblickend noch keinen wirklich ‚normalen‘ Arbeitstag. Das bremst unsere geplanten Expansionsschritte, gibt uns aber gleichzeitig den Freiraum, innovative Entwicklungen voranzutreiben. So konnten wir, schneller als geplant, unser Konzept ‚go2market digital‘ umsetzen und stehen nun kurz vor dem Launch (Dezember in Österreich, Q1 2023 in Deutschland, Anm.). Wir haben damit unser Konzept in die digitale Welt übertragen und können mit unserem Online-Marktforschungssupermarkt künftig wichtige und innovative Insights aus dem E-Commerce liefern.

medianet: Inwiefern unterscheidet sich davon konzeptionell der kürzlich vorgestellte

go2market Online-Shop (shop.go2market.at, Anm.)?

Perdolt: Das ist ein echter Online-Shop für jedermann, in dem ausschließlich Produkte gelistet werden, die im Vorfeld bei uns einen Produkttest durchlaufen und überdurchschnittliche Bewertungen durch Konsumenten erzielt haben. Dadurch können wir ab sofort jedem Hersteller eine Listung garantieren.

”
Mit unserem neuen Online-Marktforschungssupermarkt ‚go2market digital‘ können wir künftig wichtige und innovative Insights aus dem E-Commerce liefern.

“



Der go2market-Store in der Liniengasse 11 in Wien-Mariahilf.

medianet: Was ist sonst noch so geplant in nächster Zeit?

Perdolt: Im Tagesgeschäft verfolgen wir laufend Weiterentwicklungen. Erst vor wenigen Wochen haben wir auf ein modulares System bei unseren Umfragen umgestellt, um noch besser auf die Herausforderungen der Hersteller eingehen zu können. Zudem überarbeiten wir gerade unser ‚Industriepartner-Cockpit‘, wo wir die Insights für unsere Industriepartner darstellen. Darüber hinaus sind stationäre Geschäfte in weiteren Ländern in Planung – 2023 eröffnet ein Standort in den Niederlanden.