

Online-Kaufberatungsplattform www.fragprofis.de verzeichnet 1 Million Besuche

Vier Jahre nach dem Onlinegang von [fragprofis.de](http://www.fragprofis.de) hat die Online-Kaufberatungsplattform der Fachhandelskooperation aetka die neuralgische Grenze von einer Million Besuchen überschritten und sich bei Verbrauchern als vertrauenswürdige und relevante Anlaufstelle für Technikfragen etabliert. Über 300 aetka-Fachhändler sind regelmäßig auf [fragprofis.de](http://www.fragprofis.de) aktiv und nutzen die Plattform als Leadgenerierungsmaschine.

Über [fragprofis.de](http://www.fragprofis.de) beraten aetka-Mitglieder private und geschäftliche Endverbraucher im Internet in der wichtigen Phase vor der Kaufentscheidung und kommen darüber frühzeitig in Kontakt mit Kunden, die sie stationär nicht erreichen können. Parallel wenden sich viele Endverbraucher auch nach dem Kauf an [fragprofis.de](http://www.fragprofis.de). Das ermöglicht aetka-Partnern, Dienstleistungen und Folgekäufe mit Kunden zu anzubahnen, die von selbst nicht ins Geschäft kommen. „Im Grunde spiegeln unsere Partner auf [fragprofis.de](http://www.fragprofis.de) das, was sie tagtäglich in ihrem Ladengeschäft tun: Sich um Kunden kümmern und fachmännisch beraten“, sagt Katja Förster, Kooperationsmanagerin aetka AG.

Damit ist die eigenentwickelte Plattform [fragprofis.de](http://www.fragprofis.de) ein wichtiges Element im Rahmen des speziellen Cross-Channel-Stufenkonzepts „WebKick“ der Fachhandelskooperation. Dieses richtet sich daran aus, private und gewerbliche Endverbraucher online in jeder Phase ihres Informations- und Kaufentscheidungsprozesses - und auch nach dem Kauf - mit aetka-Partnern in Kontakt zu bringen und in die Geschäfte der Fachhändler zu leiten.

Nischen bedienen

Während [fragprofis.de](http://www.fragprofis.de) anfangs noch verstärkt über Online-Werbung bekannt gemacht werden musste, wächst die Plattform jetzt organisch über Suchmaschinen. Hintergrund ist die hohe Relevanz der beantworteten Themen im Netz, die sich positiv auf das Google-Ranking auswirkt.

Die Gewissheit, dass sich Telekommunikationsprofis persönlich um die Fragen und Probleme kümmern, lässt Endverbraucher auf [fragprofis.de](http://www.fragprofis.de) vor allem auch knifflige Fragen abseits des Mainstreams platzieren, die auf anderen Plattformen unbeantwortet bleiben bzw. deren Antworten bislang über Google nicht auffindbar sind. „Mit den Antworten unserer Profis besetzen wir bewusst auch Nischen und spezielle Themen, um die sich sonst niemand kümmert. Das belohnt Google mit einer guten Sichtbarkeit“, so Förster.

Der Ursprungsgedanke der Plattform, über den 1:1 Kontakt eines Fragestellers und der Antwort eines Profis die Grundlage für nachfolgendes Geschäft zu generieren, hat sich über

die Jahre weiterentwickelt. „Wenn ein Fachhändler eine Antwort gibt, die für tausende andere interessant ist, multipliziert sich der Effekt für ihn im Netz“, so Förster. Gemeint ist die Wirkung für den einzelnen Fachhändler, mit einer guten Antwort über die Ausspielung bei Google Menschen zu erreichen, die eine ähnliche Frage in die Suchmaschine eingeben und die er sonst nicht erreicht hätte.

„Meine Aktivitäten auf fragprofis.de verbuche ich als Marketing. Jede Anzeige, jeder Flyer ist aufwändiger und teurer aber oft nicht wirksamer als die Mitarbeit auf fragprofis.de.“, sagt aetka-Partner Robert Gatnar, Inhaber der Firma eb24 aus Dortmund und profitiert seit Mitte letzten Jahres zusätzlich. Seit diesem Zeitpunkt wird seine Aktivität auf der Plattform über das aetka Bonus System zusätzlich belohnt.

Kann ich meine Mikrowelle innen streichen?

Er und seine über 300 Kooperationskollegen haben so bereits 4.500 Fragen beantwortet. Die Zahl der gestellten Fragen auf fragprofis.de ist dabei deutlich höher, nicht jede wird aber für eine Antwort zugelassen. Darunter sind branchenfremde oder auch skurrile Fragen wie: „Kann ich meine Mikrowelle innen mit Farbe streichen und mit welcher Farbe?“ oder „Ich bin in ein Mädchen verliebt, habe aber ihre Handynummer nicht, können Sie mir helfen?“.

Der durchschnittliche fragprofis.de-Besucher ist männlich und zwischen 25 und 35 Jahre alt. Damit gelingt es aetka-Partnern, über die Plattform eine weitere Zielgruppe zu adressieren, die im stationären Fachhandelsgeschäft nicht zu den Kernzielgruppen gehört. Dauerbrenner sind Fragen zu Smartphones und Android sowie zu Tarifen, Festnetz- und IT Produkten. So erhielt die Antwort zum Thema [„Hat das Samsung J5 eine Benachrichtigungs-LED?“](#) beispielsweise über 40.000 weitere Klicks über ähnliche Suchanfragen auf Google.

Umzug auf aetka.de

In den kommenden Monaten steht für fragprofis.de der Umzug auf die zentrale Kooperationsplattform www.aetka.de an. Hier bündelt aetka konsequent alle Online-Aktivitäten mit dem Ziel, Geschäft zu den Partnern zu leiten. Zusätzlich wird es noch einige konzeptionelle und technische Verbesserungen geben, die vor allem auf die weitere Optimierung für Google abzielen.

Über fragprofis.de:

Privat- und Geschäftskunden können auf fragprofis.de ihre individuelle Technik- oder Kaufanfrage stellen und erhalten zuverlässig und schnell eine kompetente Lösung für ihr Problem. Kein langes Suchen in Foren, kein Halbwissen und keine Pseudonyme: Die Antworten stammen von IT- und Telekommunikationsfachhändlern aus der gesamten Bundesrepublik, Die aktiven Fachhändler profitieren von Kontakten zu potentiellen Kunden, die sie stationär nicht

**Presse-Information
10. Januar 2018**



erreicht hätten, sowie von zusätzlichen und exklusiven Treffern auf Google, die wiederum neue Kunden adressieren.

Die Idee zu fragprofis.de entstand in Zusammenarbeit mit dem Fachhandel. Nach vier Monaten konzeptioneller, inhaltlicher und IT-technischer Eigenentwicklung über das aetka-Schwesterunternehmen KOMSA Data und Solutions GmbH wurde die Plattform Ende 2013 im Betastadium gestartet. fragprofis.de ist bewusst anders aufgebaut als bekannte Frageplattformen und Internetforen. Das Prinzip lautet: Einfachheit.

Für Konsumenten ist fragprofis.de eine bequeme und zeitsparende Möglichkeit, ihr Technikproblem zu lösen oder Kauftipps zu erhalten, ohne lange im Internet suchen zu müssen.

Im April 2014 erhielt die Kaufberatungsplattform mit dem Prädikat „BEST OF IT 2014“ in der Kategorie Internet Service der Initiative Mittelstand ihr erstes Qualitätszertifikat.

aetka Communication Center AG

Katja Förster
Niederfrohnaer Weg 1
09232 Hartmannsdorf
Tel.: 03722 / 713-6452

Internet:

www.aetka.de / www.komsa.com
www.karlo.de / www.fragprofis.de

e-Mail:

presse@aetka.de