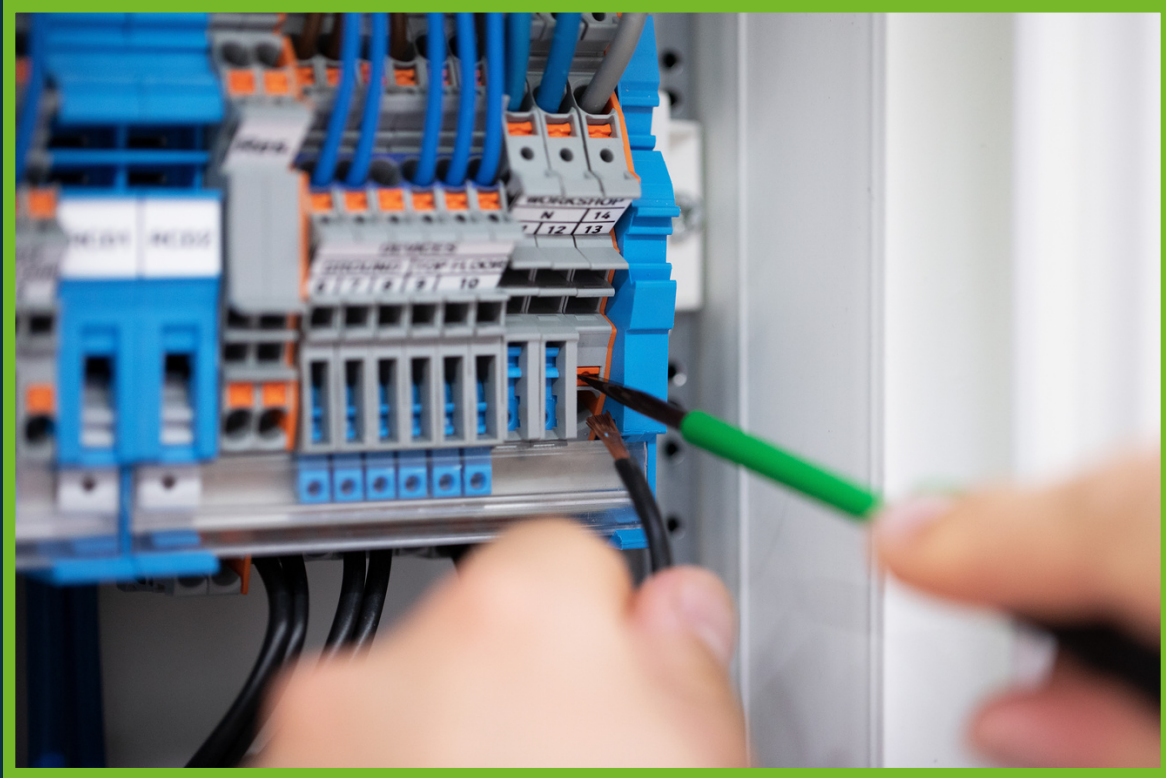


Monate gespart.  
Nische erreicht.  
Handwerker:innen begeistert.

---



## REFERENZSTORY

# WAGO



Evolute

ÜBER

## WAGO GMBH & CO. KG

Verantwortung, Innovation und lösungsorientiertes Arbeiten zeichnen WAGO als einen der renommiertesten Anbieter elektrischer Verbindungstechnik aus.

WAGO hat es sich zur Mission gemacht, die richtigen Verbindungen zu schaffen und ihre Zuverlässigkeit nachhaltig sicherzustellen. Dies bildet das Fundament für Innovationen und Partnerschaften.

Aus diesem Grund arbeitet WAGO stets daran, mit den Handwerker:innen in Kontakt zu treten und seine Produkte durch den kontinuierlichen Austausch mit den Endnutzer:innen stetig zu verbessern.

### PROBLEM

Handwerker:innen mit speziellen Kenntnissen sollten befragt werden



Diese Zielgruppe war schwierig zu identifizieren oder zu erreichen



Projektzeitleiste in Gefahr durch verzögerte Entscheidungsfindung



### LÖSUNG

Handwerker:innen Recruiting durch die Evolute Community

Vorqualifizierung der Handwerker:innen über verschiedene Eingangsfragen

Schnelle Befragung der Handwerker:innen in Evolute Connect

---

### DAS ERGEBNIS

- 1 40 wertvolle Meinungen von Handwerker:innen in 4 Wochen
- 2 Schnellere Entscheidungsfindung bei WAGO dank realem Kundenfeedback

# DIE AUSGANGSSITUATION:



## KEIN ZUGANG ZU RELEVANTEN HANDWERKER:INNEN

Während des Produktentwicklungsprozesses benötigte WAGO die Expertise von Endnutzer:innen seiner Produkte. Diese einzuholen ist meist ein kosten- und zeitaufwändiger Prozess für den Hersteller.

Genau hier kam Evolute ins Spiel.

# DER EVOLUTE-LÖSUNGSANSATZ:

## RECRUITING AUS HANDWERKER:INNEN-POOL

Die Evolute Handwerker:innen Community besteht aus mehreren hundert Handwerker:innen, die sich für Befragungen durch Hersteller angemeldet haben.

Im Beauftragungsprozess wurden die Anforderungen an die Zielgruppe, die Anzahl der gewünschten Handwerker:innen und eine mögliche Incentivierung gemeinsam definiert. Kriterien können sein: Gewerk oder Position, Kund:in bestimmter Marke(n) bzw. Produkte oder nicht.

Die Rekrutierung der Handwerker:innen übernahm hierbei Evolute. Auch die speziellen Anforderungen an die Panel-Teilnehmer:innen konnte Evolute aus seinem vielfältigen Handwerker:innenpool bedienen.

Innerhalb von wenigen Tagen nach Projektstart konnte Evolute die Befragung starten.

## UMFASSENDE, ABER UNKOMPLIZIERTE BEFRAGUNG

32 Fragen unterschiedlicher Formate (Multiple Choice, Single Choice, Freitext) wurden von den passenden Handwerker:innen beantwortet. Unter anderem zu:

- Werkzeugnutzung
- Kaufmotiven
- Nutzungsdauer/-art
- Handling & Ergonomie

# DAS ERGEBNIS FÜR WAGO:



## 40 WERTVOLLE MEINUNGEN IN 4 WOCHEN


Innerhalb von 4 Wochen konnten für WAGO durch Evolute 40 Handwerker:innen befragt werden. Durch die sofort verfügbare Ergebnisanalyse konnte WAGO direkt nach der Befragung in die Analyse der Ergebnisse gehen und diese validieren.

Durch das Ergebnis der Befragung konnte WAGO eine kundenzentrierte Lösung finden, die die Produktentwicklung entscheidend nach vorne gebracht hat.

## REALES KUNDEN FEEDBACK DANK EVOLUTE

- 1 Vom Anwender begleiteter Produktentwicklungsprozess
- 2 Weg von Annahmen, hin zu Produkten, die für Kund:innen entwickelt werden
- 3 Echtes Feedback für die Entwicklung von Produkten, die einen realen Bedarf decken

*“Dank Evolute konnten wir die Entscheidungsgeschwindigkeit in unserem Projekt steigern und den Aufwand zur Entscheidungsfindung deutlich reduzieren.”*



Sebastian Heemeier  
Head of Product Management Building Installation

*Das sagen Handwerker:innen*

*“Ja, ich nehme gerne wieder an einer weiteren Umfrage teil!”*