

## Produktkonzept-Optimierung für FRoSTA



Mehr Informationen zu FRoSTA  
[www.frosta.de](http://www.frosta.de)

Die Lieblings-Produktvariante der FRoSTA-Mitarbeiter "Rigatoni Pecorino-Tomate" fand bei den Kunden zunächst weniger Zuspruch als erwartet. Zusammen mit feedbaxx hat FRoSTA die wichtigsten Erfolgsfaktoren überprüft und das Produktkonzept auf dieser Basis weiter optimiert.

*„Mit feedbaxx haben wir sehr gut herausfinden können, warum die Produktvariante weniger gut performte als die anderen.“*

– **Gesche Blattner, Product Managerin, FRoSTA**

### Erfolgsfaktoren überprüfen

Entscheidend war herauszufinden, warum diese Produktvariante von den Kunden im Vergleich zu den anderen Produktvarianten weniger nachgefragt wurde. War der Produktname zu kompliziert? Sind die Zutaten weniger attraktiv als die anderer Sorten? Gefällt die Abbildung nicht so gut?

Mit dem Erfolgsfaktor-Check wurden so die relevanten Dimensionen überprüft, insbesondere

- Verpackungsdesign
- Motive
- Produktname
- Zutaten
- Produktbeschreibung

800 Tiefkühlkost-Konsumenten ab 20 Jahren sahen sich in verschiedenen Kohorten zunächst jeweils ein Konzept intensiv an und später ein zweites im direkten Vergleich.

Neben Verständnis und Gefallen wurde die Zielgruppe auch befragt zur Produkt-Attraktivität und USPs bis hin zu Proberinteresse und Kaufabsicht. Abgerundet wurde das Bild durch Präferenzen und TK-Konsum-Gewohnheiten.



---

*„Entscheidend ist doch, potenzielle Kunden zu fragen, ob sie die Produktvariante gut verstehen, ob sie wirklich attraktiv ist und ob es vielleicht Hindernisse gibt, mit denen man nicht gerechnet hat. Gerade dazu haben uns die vielen Zitate sehr konkrete Insights geliefert.“*

– **Gesche Blattner, Product Managerin, FROSTA**

---

### **Customer Insights und konkrete Ansatzpunkte**

Die Produktvariante erreichte eine relativ hohe Attraktivität und Probierversuch, die auch durch eine hohe Wiederkaufsrate bestätigt wird. Allerdings gingen beispielsweise die Vorstellungen, um welche Zutat es sich bei Pecorino handelt, erstaunlich weit auseinander.

Gerade die Zusammenstellungen von Zitaten und O-Tönen aus der Zielgruppe lieferten aufschlussreiche Einblicke und Begründungsmuster. Zusammen mit der quantitativen Analyse konnten so Aussagen abgeleitet werden, welche Veränderungen eine große Wirkung versprechen.

Auch im Vergleich zu der anderen getesteten Produktvariante bzw. Benchmarks konnten weitere Aspekte noch besser verstanden werden.

---

*„Wir nutzen feedbaxx regelmäßig, um den Erfolg unserer Produktvarianten und deren Vermarktung aktiv weiter auszubauen.“*

– **Torsten Matthias, Leiter Marketing, FROSTA**

---

### **Produktkonzept optimieren**

feedbaxx lieferte innerhalb kurzer Zeit Klarheit, welche Ursachen ausschlaggebend waren und welche konkreten Ansätze für weitere Verbesserungen erfolgsversprechend sind.

---

### **Über feedbaxx**

feedbaxx ist spezialisiert auf Pretesting & Insights sowie auf Kundenbindung & Vertriebsunterstützung entlang der gesamten Customer Journey – namhafte Marken nutzen unseren Erfolgsfaktoren-Check, um ihre Produkte zu optimieren.

Besuchen Sie uns auf  
**feedbaxx.com**