

☰ Zeige Kategorien

Case Study: Hofer Backbox Facebook-Aktion



🕒 02.07.2014 von [Richard Haderer](#)



Hofer weitet sein Backbox-Netz in den Filialen in ganz Österreich Zug um Zug aus. Um Kunden die Backbox näher zu bringen und vorzustellen, hat uns Hofer beauftragt eine Kampagne zu Thema Backbox auf Facebook zu entwickeln. Die Kunden sollten sich mit den Möglichkeiten und der Vielfalt der Backbox-Produkte auseinander setzen und sich kreativ einbringen können.

Aufgabenstellung

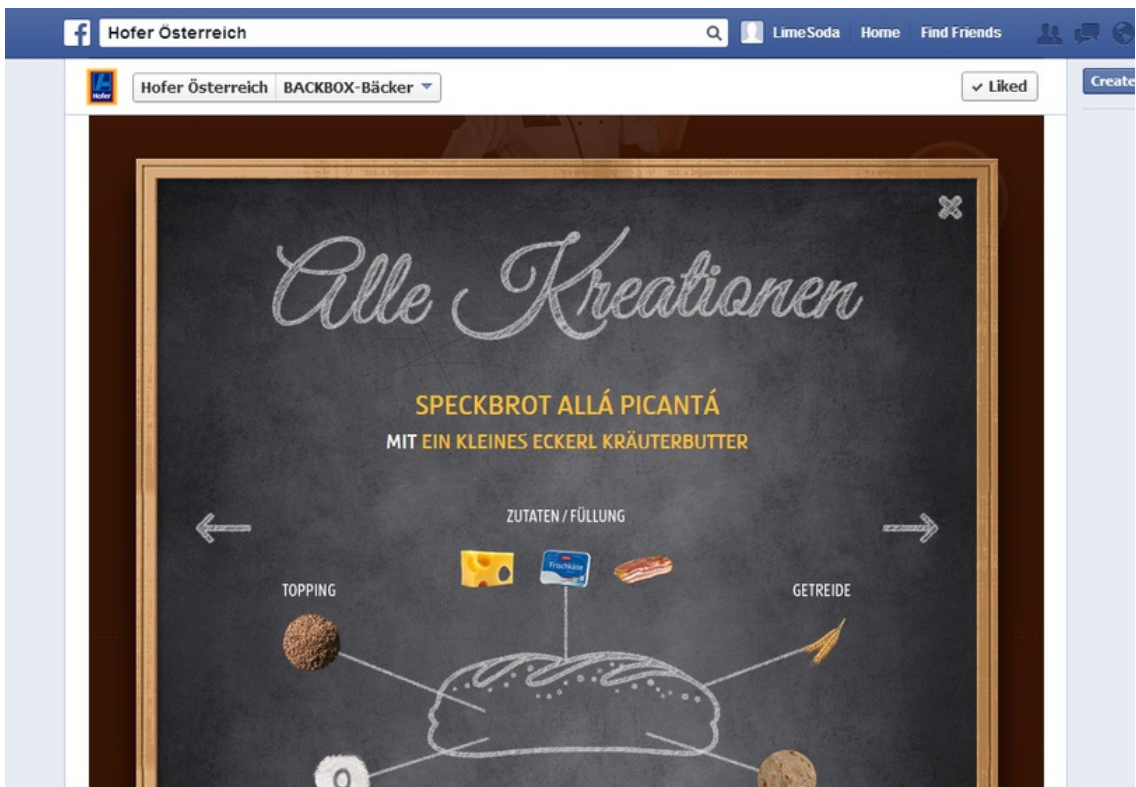
Eine Möglichkeit zu finden, dem Kunden das Thema Backbox schmackhaft zu machen und die Fülle an Zutaten für die einzelnen Produkte aufzuzeigen.



Umsetzung

Wir haben eine Facebook-App entwickelt mit der jeder User seiner Kreativität in Sachen Weckerl, freien Lauf lassen konnte: Aus 45 Füllungen, 16 Toppings, 5 Formen und 4 Mehlsorten konnte jeder Facebook-Nutzer seine persönliches Lieblingsweckerl, pikant oder süß, zusammenstellen, einen Namen vergeben und eine Geheimzutat hinzufügen.

Am Ende hat ein Jury auf den Einreichungen 10 ausgewählt und gebacken. Diese 10 Weckerl wurden dann verkostet und der Facebook-Community 3 Finale Kandidaten präsentiert. Via like konnte dann jeder abstimmen und einen Gewinner bestimmen. Das Gewinnerweckerl wird es ab Herbst in allen Backboxen zu kaufen geben. Neben der Gewissheit ein Produkt mit dem eigenen Namen in jeder Hofer Filiale kaufen zu können, haben die Finalisten noch hochwertige Sachpreise erhalten.



Das Ergebnis in Zahlen

- 3663 Weckerl
- 2991 Teilnehmer
- 45 Füllungen
- 16 Toppings
- 4 Mehlsorten
- 5 Formen
- 2 Geschmacksrichtungen
- 1 Gewinner



Kunde: Hofer Österreich

Account: Richard Haderer, Bernd Pfeiffer

Kreation: Richard Haderer, Bernd Pfeiffer

Grafik: Adrian Vörös

Programmierung: Andreas Teufel





Case Studies

Hinterlasse einen Fingerabdruck für die Ewigkeit: Ein Kommentar bei LimeSoda!

NAME *

EMAIL-ANSCHREIBE *

WEBSITE