

# WAS BRINGT CROWDSOURCING EINEM UNTERNEHMEN?

Veröffentlicht am 14. Mai 2012 von Annette



Der Begriff **Crowdsourcing** geistert seit einiger Zeit durchs Netz und wird als neuer Marketingtrend beschworen. Doch worum geht es bei Crowdsourcing eigentlich und **für wen ist diese Strategie sinnvoll?**

Das Wort Crowdsourcing setzt sich aus dem englischen „crowd“, was Menschenmenge bedeutet, und „source“, dem englischen Wort für Quelle oder Ausgangspunkt, zusammen. Crowdsourcing bezeichnet das **Auslagern von Unternehmensaufgaben auf eine Masse von Internetnutzern**. Hierfür werden verschiedene **Social Media** Kanäle benutzt.

Crowdsourcing bringt Unternehmen diverse Vorteile:

## 1. Die Masse selbst ist ein Vorteil.

Ihre unterschiedliche Zusammensetzung, die verschiedenen Hintergründe, Professionalisierungen und Wissensstände führen zu **neuen Denkanstößen, Ideen und Sichtweisen**. Ganz besonders gilt dies für **neue Produktideen**. Denn wer weiß besser, was er braucht, als der Kunde selbst? Ein gutes Beispiel hierfür ist **Tchibo Ideas**. Hier werden seit 2008 Kunden nach ihren Produktideen gefragt. Ein weiteres gutes Beispiel ist der äußerst erfolgreiche T-Shirt-Händler **Threadless**. Die angebotenen T-Shirt-Motive basieren auf Ideen von Kunden und werden durch Abstimmung aufgenommen.

## 2. Man erreicht durch Crowdsourcing eine bessere Kundenbindung.

Dadurch, dass die Kunden am Produkt mitgewirkt haben, werden sie emotional gebunden und sind

eher geneigt, es zu kaufen. Nicht zuletzt machen diese Kunden auch unbewusst weiter Werbung für das Produkt, in dem sie es beispielsweise in sozialen Netzwerken teilen.

### **3. Crowdsourcing unterstützt die Suchmaschinenoptimierung.**

Crowdsourcing fördert die Verbreitung von Inhalten im Netz, was für die **Suchmaschinenoptimierung** wichtig ist. Google freut sich über Social Media und sich ständig aktualisierende Inhalte. Und das ist genau das, was Crowdsourcing sein soll – nämlich lebendig, aktiv und vernetzt.

### **4. Man kann Material sammeln.**

[Wikipedia](#) ist das beste Beispiel: Im Team arbeitet es sich besser. Hier hat die Internetgemeinde aus sich heraus eine riesige Wissensplattform geschaffen, die täglich massenweise genutzt wird. Aber es lassen sich auch andere Beispiele finden: Zwei deutsche Forschungsinstitute haben vor ein paar Tagen dazu aufgerufen, [Mücken zu fangen und einzuschicken](#), damit diese von den Wissenschaftlern untersucht werden können.

### **Fazit**

Wie man sieht, ist Crowdsourcing vielfältig und eignet sich ganz besonders für die Produktentwicklung. Lassen Sie den Kunden das Produkt selbst entwerfen, das er später kaufen wird. Und sorgen Sie gleichzeitig für Werbung, eine Imageaufwertung für Ihr Unternehmen und dafür, dass Google Sie besser findet.

Sind Sie Unternehmer und haben bereits Crowdsourcing für die Produktentwicklung benutzt? Oder haben Sie als Internetbenutzer schon mal bei einer Crowdsourcing-Aktion mitgemacht? Wir sind gespannt auf Ihre Erfahrungsberichte in den Kommentaren!

Thumbnail Image: [Football Crowd - St James' Park](#) von [Steenbergs](#) via [CC BY 2.0](#)