



© 27 April 2021, 10:15 (CEST)

mydealz setzt auf Non Fungible Tokens: Mit diesem Spiel trifft die Shopping-Community den Nerv ihrer Nutzer

Berlin, 27. April 2021 – Rentiere kennt vermutlich jeder, aber haben Sie schon einmal von „Flamedeers“ gehört? Falls ja, sind Sie vermutlich Mitglied von mydealz, der mit über 1,6 Millionen Mitgliedern größten deutschen Shopping-Community. Seit 2014 veranstalten die Betreiber rund um Gründer und CEO Fabian Spielberger die „Flamedeer-Jagd“: Nutzern werden zufällig so genannte „Flamedeers“ angezeigt. Die Fabelwesen sind ein Mix aus Rentieren (Englisch: Reindeers) und Flammen – dem Symbol für besonders heiße Deals. Wer fleißig „Flamedeers“ sammelt, gewinnt Preise. Bei der jüngsten Ausgabe (7. bis 13. April) sorgten neben Sachpreisen erstmals auch drei eigens erstellte Non-Fungible-Token (NFT) für Aufsehen.

1,65 Millionen Verbraucher nutzen die kostenfreie mydealz-App und die mydealz-Plattform in einer durchschnittlichen Woche, um sich über aktuelle Angebote zu informieren. 1,87 Millionen Smart Shopper waren es in den sieben Tagen vom 7. bis zum 13. April. Das Reichweitenplus von 13,3 Prozent war kein Zufall: Zum zwölften Mal hatten die Betreiber zur „Flamedeer-Jagd“ geladen, um sich bei ihren Nutzern für deren Loyalität zu bedanken. Wie gut die Mitglieder der mydealz-Community das Spiel annehmen, zeigen die Zahlen: Die gut 1,6 Millionen registrierten Mitglieder teilten mit 3.895 Deals nicht nur 6,5 Prozent mehr Angebote als in der Woche zuvor, sondern diskutierten diese auch in insgesamt 116.935 Kommentaren (+37,7 Prozent). Die Zahl der von mydealz vermittelten Käufe stieg gegenüber der Vorwoche zeitgleich um 12,4 Prozent.

Erstmals zählen NFTs zu den möglichen Gewinnen

Ein wesentlicher Grund für den Erfolg, sind die Preise, welche die Nutzer gewinnen können. Insgesamt spendierten die mydealz-Betreiber bei der letzten „Flamedeer-Jagd“ ihren Nutzern 666 verschiedene Preise im Gesamtwert von 8.500 Euro.

Besonderes Aufsehen unter den meist technik-begeisterten mydealz-Nutzern erzielten diesmal drei eigens erstellte Non-Fungible-Token (NFT), welche die mydealz-Betreiber unter besonders aktiven Nutzern verlost. Die NFT basieren auf dem ERC1155-Standard, tragen die Namen „Neoflame Genesis Holo“, „Flamememe Genesis Gold“ und „Flamepunch Genesis Silver“ und sind frei handelbar.

Weil die mydealz-Betreiber die „Flamedeer-Jagd“ parallel auch in acht weiteren Märkten veranstalteten, erstellten sie mithilfe des Marktplatzes Rarible.com von jedem der drei NFT insgesamt neun Exemplare. Den verursachten CO₂-Ausstoß kompensierten sie durch eine Spende an die Non-Profit-Organisation Atmosfair.

Bei den NFT handelt es sich um virtuelle kryptografische Güter, die auf der Blockchain basieren. Aufgrund ihrer Einmaligkeit erreichen manche dieser Tokens einen extrem hohen Sammlerwert. Erst am 11. März verkaufte der Künstler „Beeple“ sein als NFT angelegtes Kunstwerk „Everydays: The First 5000 Days“ beim traditionsreichen Londoner Auktionshaus „Christie’s“ für 69 Millionen US-Dollar.

Unter den weiteren Preisen fanden sich bei der letzten „Flamedeer-Jagd“ Plüschtiere in „Flamedeer“-Form, Gutscheine für Amazon, Media Markt und Zalando, aber auch Sachpreise: Neben fünf „Sony WH-1000XM4“-Kopfhörern und fünf „Philips Hue Play Starter Sets“ brachten die mydealz-Betreiber diesmal auch zwei Exemplare von Sonys „PlayStation 5“ unter Volk, die aufgrund von Lieferengpässen unverändert heiß begehrt ist.



Einer von drei Non-Fungible-Tokens (NFT), die mydealz-Nutzer gewinnen konnten

„Die Flamedeer-Jagd ist ein Geschenk für unsere Nutzer“

„Die Flamedeer-Jagd ist für viele unserer Community-Mitglieder ein echtes Highlight, auf das sie über Wochen hinweg hinfiebern, aber es gibt natürlich auch einige, denen der Trubel etwas zu viel wird“, erklärt mydealz-Gründer Fabian Spielberger. „Wir als Betreiber verstehen die Flamedeer-Jagd als Geschenk für die Community und stecken viel Zeit und Energie in die Vorbereitung und Durchführung des Spiels. Gerade unseren besonders loyalen und aktiven Nutzern möchten wir dabei etwas zurückgeben – mit attraktiven Sachpreisen und besonderen Überraschungen wie nun den Non-Fungible-Token“.

Regelmäßiges Reichweiten- und Engagement-Plus

Ein Blick in die Vergangenheit zeigt, dass der Erfolg der aktuellen „Flamedeer-Jagd“ nicht einmalig, sondern wiederholbar ist: Mit den letzten fünf Ausgaben ihrer „Flamedeer-Jagd“ verbuchten die mydealz-Betreiber ein durchschnittliches Plus von 30,4 Prozent bei der Zahl ihrer App-Nutzer und Plattform-Besucher.

Noch deutlicher zog über alle Engagement-Wert hinweg die Aktivität der Community an: Jeweils verglichen mit dem Vorzeitraum teilten die mydealz-Mitglieder 34,3 Prozent mehr Angebote und diskutierten diese auch intensiver: Die Zahl der Kommentare stieg im Schnitt um 32,7 Prozent. Zeitgleich wuchs die Community während der letzten fünf „Flamedeer-Jagden“ durchschnittlich um 11.769 neue Nutzer – ein Plus von 67,9 Prozent im Vergleich zum jeweiligen Zeitraum davor.

Von der „Flamedeer-Jagd“ profitierten jeweils auch die Händler und Hersteller, deren Angebote die mydealz-Community teilte und diskutierte: Im Schnitt stieg die Zahl der von mydealz vermittelten Käufe während der letzten fünf „Flamedeer-Jagden“ um jeweils 7,8 Prozent Transaktionen.

--

Link zu den Flamedeer-NFT: <https://rarible.com/flamedeer-genesis?tab=collectibles>

--

Über mydealz:

mydealz (<https://www.mydealz.de>) wurde im Jahr 2007 von Fabian Spielberger als Blog gegründet und ist heute mit 50,9 Millionen Kontakten pro Monat die größte Social-Shopping-Plattform. Jeden Monat nutzen 6,7 Millionen Konsumenten (Unique User) die kostenfreie mydealz-App und die mydealz-Plattform im Internet, um Angebote einzustellen, zu diskutieren und zu bewerten und so Produkte zu den besten Konditionen am Markt zu finden. Seit 2014 ist mydealz Teil der Pepper.com-Gruppe, die als weltweit größte Shopping-Community neben Deutschland auch in Brasilien, Frankreich, Großbritannien, Indien, Italien, Mexiko, den Niederlanden, Österreich, Polen, Russland und Spanien betreibt. Monatlich nutzen 25 Millionen Verbraucher die zwölf Pepper-Plattformen, um sich über aktuelle Angebote auszutauschen und 12.000 Kaufentscheidungen pro Minute zu treffen.

 pr.co



Part of  Pepper

mydealz