

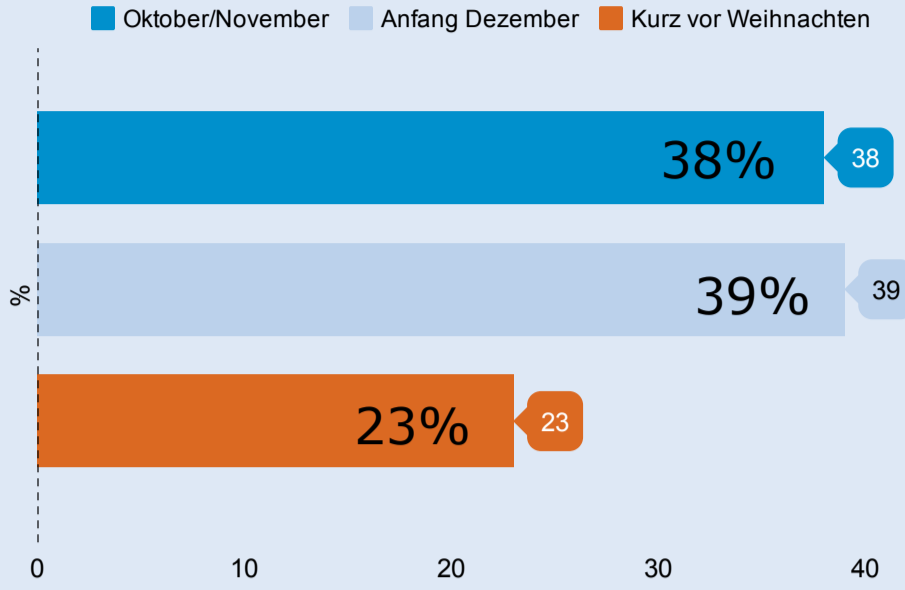


Tipps für Ihre Weihnachts-Kampagnen



Staffeln Sie Ihre Kampagnen

Unterschiedliche Kundentypen kaufen zu unterschiedlichen Zeiten ein:



Quelle: Statista

Bieten Sie Gutscheine an



59% aller Geschenke sind Gutscheine oder Geldgeschenke (Quelle: EY).



Zwei Drittel der Beschenkten freuen sich über Gutscheine.

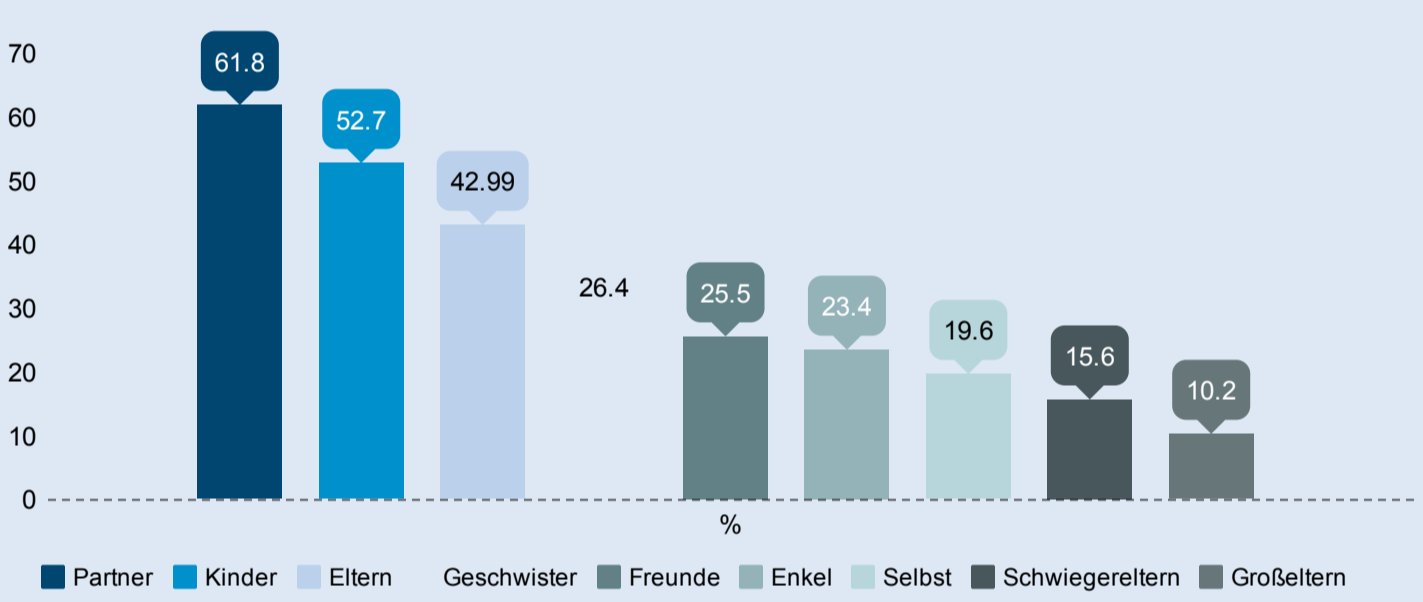


Nur rund jeder zweite der 100 Top Online-Händler in Deutschland bietet Gutscheine an.

Richten Sie Ihre Kampagnen nach den Beschenkten aus

Die Deutschen schenken vor allem ihren Partnern, Kindern und Eltern etwas - aber knapp ein Fünftel macht auch sich selbst eine Freude.

Wer wird beschenkt?



Quelle: Statista

Gestalten Sie den Online-Kauf inspirierender

Kunden kaufen gerne im stationären Handel Weihnachtsgeschenke, weil sie dort:

... inspiriert werden



... gut beraten werden

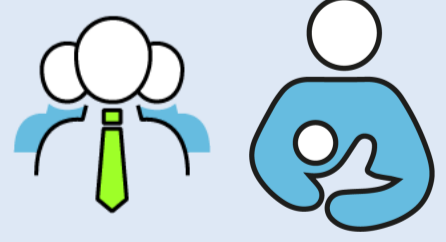
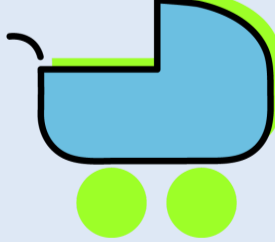
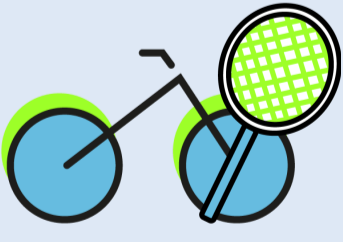


... die Atmosphäre genießen



Bieten Sie festliche Filteroptionen im Online-Shop an

Filtern Sie nach Hobbies, Altersgruppe und Beziehungsgrad (Familie vs. Bürofeier), um Ihren Kunden die Suche nach dem perfekten Geschenk zu erleichtern.



Bieten Sie Click & Collect an

Der stationäre Handel wird auch wegen der wegfallenden Lieferzeiten bevorzugt. Zu spät oder falsch gelieferte Produkte gehören zu den größten Problemen, die Kunden mit Online-Händlern haben.



Click & Collect lässt Kunden online bestellen und das Produkt direkt im Laden abholen.

Erfahren Sie mehr über erfolgreiches eCommerce

Conversion Marketing

Retourenraten minimieren



Jetzt [Whitepaper herunterladen](#)



Jetzt [Blogbeitrag lesen](#)