

# 15 neue und clevere Ideen, Kunden anzusprechen

Schöne neue Welt: In Zeiten der Digital-Marketing-Disruption müssen Händler und Marken neue Wege einschlagen, um relevant zu bleiben. Spätestens mit der Killer-Kombination aus Social und Mobile Commerce verändert sich das Einkaufsverhalten der Kunden im Netz rasant. Wer sich da nicht anpasst, geht früher oder später unter.

In dieser Tipp-Sammlung stellen wir deshalb 15 neue, einfach umzusetzende Maßnahmen zur Kundengewinnung vor.



## MOBILE JETZT ZUR PRIORITÄT MACHEN:

Der Siegeszug des Smartphones hat den Onlinehandel grundlegend verändert. Fast ein Drittel aller E-Commerce Transaktionen in Deutschland beginnen inzwischen auf dem Smartphone.<sup>1</sup> Eine für Smartphones optimierte Website sollte deshalb höchste Priorität haben. Dazu gehören natürlich auch auf Mobilgeräte ausgelegte Zahlungsmethoden, die den Einkauf erleichtern, z. B. Apple Pay, PayPal usw.



## AUF SOCIAL-SITES PRÄSENT SEIN:

Wie eine aktuelle Studie zeigt, folgen 56 % der Verbraucher Marken auf sozialen Medien, um mehr über aktuelle Produkte zu erfahren.<sup>2</sup> Immer mehr Menschen kaufen aber auch direkt auf Social-Sites ein. Was hier ganz besonders wichtig ist: Bombardieren Sie die Nutzer auf diesen Plattformen nicht mit Aufforderungen zum Kauf. Teilen Sie lieber Fotos, Geschenkideen und Trends, um mit den Nutzern in einen Dialog zu treten.



## PRODUKTE AUF PINTEREST PRÄSENTIEREN:

Stellen Sie Pins mit hochwertigem Bildmaterial und lesefreundlichem Text ein. „Pinnen“ Sie sie zu Spitzenzeiten für eine optimierte Performance.



## SOCIAL-TRENDS BEOBACHTEN:

Live-Videoinhalte sind stark im Kommen. So verzeichnete Facebook Live zuletzt an Silvester neue Streaming-Rekorde. Auch Instagram und Twitter bieten jetzt Live-Streaming an. Vielleicht denken Sie also z. B. einmal über Live-Events oder Produktdemo-Livestreams nach.



## FACEBOOK-ANZEIGEN AUSPROBIEREN:

Facebook ist der unbestrittene Platzhirsch, was Umsätze aus Social-Media-Werbung betrifft. Im vergangenen Jahr nahm das Unternehmen mehr als 7 Mrd. USD ein, davon 80 % über mobile Anzeigen.<sup>3</sup> Nutzen Sie die Carousel Ads zur Neukundengewinnung und sprechen Sie Bestandskunden mit Dynamic Ads erneut an.



## FACEBOOK CREATIVE HUB AUSPROBIEREN:

Wie werben eigentlich andere auf Facebook? Lassen Sie sich im Creative Hub inspirieren. Dort finden Sie Vorlagen und können verschiedene Formate ausprobieren.



## DAS POTENZIAL VON MESSAGING-APPS:

Vergessen Sie den Facebook Messenger, WhatsApp und WeChat nicht – schließlich nutzten mittlerweile 4 Milliarden Menschen weltweit diese Apps.<sup>4</sup> Hier können Sie direkt mit Kunden kommunizieren und ihre Anfragen superschnell beantworten.



## MARKTPLÄTZE ENTDECKEN:

Auf internationalen Marktplätzen können Sie Ihre Produkte der ganzen Welt präsentieren. Und: Da die Kunden die jeweilige Plattform kennen und ihr vertrauen, sind sie eher zum Kauf bei Ihnen bereit. Aber halten Sie sich nicht nur an Amazon und eBay. Verlassen Sie Ihre Komfortzone und probieren Sie auch Anbieter wie Zalando, Cdiscount, ManoMano und OTTO aus.

<sup>1</sup> <https://etailment.de/news/stories/Studien-Mobile-ist-die-treibende-Macht-20357>

<sup>2</sup> <https://www.marketingweek.com/2016/03/23/social-commerce-how-willing-are-consumers-to-buy-through-social-media/>

<sup>3</sup> <https://techcrunch.com/2016/11/02/facebook-earnings-q3-2016/>

<sup>4</sup> [https://research.hubspot.com/charts/messaging-apps-have-over-4b-monthly-active-users?\\_ga=1.228881690.765967430.1487592543](https://research.hubspot.com/charts/messaging-apps-have-over-4b-monthly-active-users?_ga=1.228881690.765967430.1487592543)



## ALLE ONLINE-MARKETING-KANÄLE NUTZEN:

Wer diversifiziert, gewinnt! Nutzen Sie deshalb alle Werkzeuge, die Ihnen im Online-Marketing zur Verfügung stehen. Seien es PPC-Kampagnen oder SEO, Social Media, Marktplätze oder E-Mail-Kampagnen. Dieser Multichannel-Ansatz bietet Verbrauchern einfach mehr Möglichkeiten, bei Ihnen einzukaufen – digital oder in Ihren Ladengeschäften. Die Arbeit mit unterschiedlichen Kanälen ermöglicht es zudem, Kunden an unterschiedlichen Punkten auf dem Weg zum Kauf abzuholen. So können Sie z. B. mit SEO und PPC-Anzeigen Traffic generieren, während E-Mail-Marketing hilft, frühere Kunden erneut anzusprechen.



## DIE KUNDEN RICHTIG KENNENLERNEN:

Wenn Sie Ihre Produkte direkt an Endkunden vertreiben, sammeln Sie unweigerlich eine Menge Kundendaten. Angefangen mit der Frage, wo die Kunden auf Ihr Produkt aufmerksam wurden, bis hin zur Zeit, die sie auf Ihrer Site verbracht haben. Machen Sie sich diese Informationen zunutze – für noch zielgerichtetere Werbemaßnahmen.



## DEN RUF IHRER MARKE IMMER IM BLICK:

Suchen Sie regelmäßig nach Ihren eigenen Produkten, um sich einen Überblick zu verschaffen, wer sie verkauft und zu welchem Preis. Finden Sie heraus, wer Ihre Mitbewerber sind und welche Marken gerade im Kommen sind.



## AMAZON-WERBUNG AUSPROBIEREN:

Treiben Sie Ihre Conversion-Raten nach oben – mit Amazon Gesponserte Produkte. Mit diesen Keyword-basierten Anzeigen können Sie gezielt einzelne Produkte bewerben, die Sie auf Amazon verkaufen. Da mehr als die Hälfte der Käufer zuerst auf Amazon nach Produkten schauen, sind durchgehend aktive Kampagnen fast schon ein Muss!<sup>5</sup>



## GOOGLE REMARKETING-LISTEN FÜR SUCHANZEIGEN (RLSA) NUTZEN:

Sprechen Sie Besucher erneut an, wenn sie Suchbegriffe aus Ihren aktuellen AdWords-Kampagnen eingeben – und bieten Sie ihnen verlockende und zielgerichtete Sonderangebote.



## PRODUKTE VON BRANCHEN-BLOGGERN BESPRECHEN LASSEN:

Blogger und Influencer können Ihre Produkte und Services auf ihren Blogs vorstellen. Das ist eine hervorragende Methode, um den Bekanntheitsgrad Ihrer Marke weiter zu fördern.



## ANGEBOTE AUF EBAY OPTIMIEREN:

Machen Sie das Beste aus Ihren Angeboten bei eBay, um kräftig Traffic zu generieren. Wie das geht? Verwenden Sie die bestmöglichen Keywords im Titel und in der Beschreibung – und fügen Sie Links zu anderen Artikeln oder Ihrem Shop hinzu. Nehmen Sie alle eindeutigen Kennungen, wie z. B. EAN mit in das Angebot auf, damit sichergestellt ist, dass Ihre Angebote in Suchergebnissen auf und jenseits vom Marktplatz erscheinen.

<sup>5</sup> <https://www.bloomberg.com/news/articles/2016-09-27/more-than-50-of-shoppers-turn-first-to-amazon-in-product-search>

Mehr Inspiration und Beratung gefällig? Kontaktieren Sie unser Team unter [deteam@channeladvisor.com](mailto:deteam@channeladvisor.com). Aktuelle Trends, Entwicklungen und Denkanstöße liefert außerdem unser monatlicher E-Commerce-Newsletter. Jetzt abonnieren!



ABONNIEREN SIE  
UNSER BLOG



VEREINBAREN SIE  
EINEN TERMIN FÜR  
EINE LIVE-DEMO



ABONNIEREN  
SIE UNSEREN  
NEWSLETTER