

B2C-MARKETING

Veröffentlicht am 17. November 2025 von Marie

B2C-Marketing richtet sich direkt an private Endverbraucher. Es arbeitet oft emotionaler, kürzer und schneller, da Kaufentscheidungen impulsiver sind. Ziel ist es, Aufmerksamkeit zu gewinnen, Bedürfnisse zu wecken und schnelle Käufe zu fördern.

Beispiel:

Ein Online-Shop schaltet Instagram-Ads für Sommerschuhe.