CPO

Veröffentlicht am 10. September 2025 von Marie

Der Begriff **CPO** (Cost per Order) steht für **Kosten pro Bestellung** und ist eine wichtige **Kennzahl im Online-Marketing** sowie im **E-Commerce**. Er beschreibt, wie viel ein Unternehmen für jede **tatsächlich abgeschlossene Bestellung** über eine Werbekampagne bezahlt. Der Wert wird berechnet, indem die gesamten **Werbekosten** durch die Anzahl der generierten **Bestellungen** geteilt werden. Beispiel: 2.000 € Werbebudget führen zu 100 Bestellungen – der **CPO beträgt 20 €**. Im Unterschied zu **CPC (Cost per Click)** oder **CPL (Cost per Lead)** berücksichtigt der CPO nur den **realen Kaufabschluss**. Deshalb ist er besonders relevant für die Bewertung von **Umsatz und Rentabilität** einer Kampagne. Ein niedriger CPO zeigt, dass das eingesetzte Budget sehr effizient zu zahlenden Kunden geführt hat.