10 INFORMATIONSQUELLEN, DIE ZUM KAUF ANREGEN

Veröffentlicht am 18. Februar 2016 von Catharina

Geburtstage, Feiertage, Jahrestage oder spezielle Anlässe lassen einen selbst immer wieder grübeln, was als Geschenk in Frage kommt. Das Internet ist hierbei Informationsquelle Nummer 1, wenn Kunden Informationen zu einem Produkt suchen. Es gibt aber zahlreiche weitere Quellen, die Kunden eine Entscheidung treffen lassen.

WISSEN SIE, WELCHE INFORMATIONSQUELLE HIERFÜR AM HÄUFIGSTEN GENUTZT WIRD?

Mittels einer Umfrage wurden über 40.000 Menschen durch die FOM - Hochschule für Ökonomie und Wirtschaft befragt. Wir haben die Ergebnisse für Sie zusammengefasst und zeigen Ihnen die 10 wichtigsten Informationsquellen, die zum Kaufprozess führen:

1. Persönliche Empfehlungen
2. Suchmaschinen-Ergebnisseiten
3. Beratung im Fachhandel
4. Kundenbewertungen auf Webseiten
5. Webseite der Händler oder Hersteller
6. Im Handel verteilte Rabattgutscheine
7. Fernsehwerbung
8. Das Smartphone als Informationsquelle für unterwegs

9. Webseiten zum Preisvergleich
10. Zeitungen und Magazine

So informieren sich Ihre potenziellen Kunden über aktuelle Angebote!

Springen Sie auf den Zug auf:
Lassen Sie sich das nicht entgehen und bringen Sie Ihre Produkte an den Kunden.

- Sprechen Sie in Ihren Social-Media-Kanälen Kaufempfehlungen aus
- Animieren Sie Ihre Kunden zum Bewerten von Produkten auf Ihrer Webseite
- Schalten Sie Werbeanzeigen
- Stellen Sie sicher, dass Ihre Webseite auf allen Endgeräten optimal sichtbar ist

Benötigen Sie Hilfe?
Dann ist das Team der Media Company Ihr richtiger Ansprechpartner. Wir sorgen für Ihre optimale Präsenz im Internet. Wenn Sie Fragen dazu haben, kontaktieren Sie uns.

Thumbnail Image: Quelle von: superscheeli via CC BY-SA 2.0.