ONLINE-STAMMKUNDEN LOHNEN SICH

Veröffentlicht am 26. September 2012 von Annette

Unternehmer wissen: Stammkunden sind lukrativ. Diese Weisheit lässt sich auch auf die Online-Welt übertragen. Im Online-Handel [...]

Unternehmer wissen: **Stammkunden sind lukrativ**. Diese Weisheit lässt sich auch auf die Online-Welt übertragen. Im Online-Handel wird von Stammkunden **über 12 Prozent des Gesamtumsatzes erwirtschaftet**. Dennoch vernachlässigen die Betreiber von Online-Shops häufig die **zielgerichtete Ansprache von Wiederkäufern**. Ein Großteil des Marketing-Budgets und der verfügbaren Zeit fließt in die Neukundenansprache.

Dabei ist die **Konversionsrate** (prozentuale Anteil der Besucher einer Website, die auch tatsächlich etwas kaufen) bei Stammkunden **ganz besonders hoch**, nämlich **9 Mal höher** als bei anderen Besuchern. Es lohnt sich also, auch ein Augenmerk auf die Kunden zu richten, die immer wieder kommen.

Als Maßnahmen, um gezielt Stammkunden anzusprechen, eignen sich besonders **E-Mail-Newsletter**, zielgruppenspezifische **Anzeigen** oder **Coupons und Prämien**.

Wie Sie abgesprungende Kunden ansprechen können, haben wir in diesem Artikel für Sie zusammengestellt.

THUMBNAIL IMAGE: SAVINGS VON 401 (K) 2012 VIA CC BY-SA 2.0