

# DEZEMBER

---

## Weihnachten

Ihr Kunde konzentriert sich auf Folgendes:  
*schnell das perfekte Geschenk zu finden.*

Sie sollten sich  
auf Folgendes konzentrieren:  
*machen Sie es Ihren Kunden möglichst  
einfach, das zu finden, was sie suchen.*

**In einer Ernst & Young-Studie von 2016<sup>4</sup> wurde davon ausgegangen, dass die Deutschen ca. 18 Milliarden Euro für Weihnachten ausgeben, und eine RJMetrics 2015-Studie<sup>5</sup> zu Feiertagstrends geht noch einen Schritt weiter und zeigt, dass das durchschnittliche Unternehmen 10% seines Umsatzes im Dezember erzielt.**

Anders als bei der Jagd nach Schnäppchen im Sale überlegen sich Menschen, die auf der Suche nach dem perfekten Geschenk sind, ganz genau, was sie kaufen möchten. Diese Kunden müssen Sie davon überzeugen, dass sie ihr Geld bei Ihnen ausgeben sollten. Dies ist zwar eine Herausforderung, aber zugleich auch eine Gelegenheit, den durchschnittlichen Bestellwert zu steigern, wodurch Sie Ihren Feiertagsgewinn deutlich erhöhen können. Denken Sie daran, Express-Versandoptionen anzubieten, die Ihre Kunden erfreuen, aber auch deren Ausgaben erhöhen. Und machen Sie sich bewusst, dass es auch Last-Minute-Schnäppchenjäger gibt, die in den letzten Tagen vor dem großen Fest aktiv werden. Behandeln Sie die letzte Woche vor Weihnachten wie einen zweiten Black Friday und offerieren Sie all Ihre speziellen zeitkritischen Supersparangebote.

Produkte auf einem Mobilgerät zu finden, kann sich recht schwierig gestalten, aber die Anzahl der Käufer mit Smartphones und Tablets steigt jedes Jahr (laut Baymard<sup>6</sup> um 245% im Zeitraum von 2013 bis Ende 2015). Zwar sind also die folgenden Empfehlungen für Ihre Desktop-Website relevant, wir berücksichtigen jedoch auch das, was Sie tun können, um insbesondere das mobile Einkaufserlebnis zu verbessern.

## Die Weisheit der Masse nutzen

Wir alle haben sie – jene Menschen auf der Liste, die man sehr lieb hat, aber bei denen man absolut keine Ahnung hat, was man ihnen kaufen soll. Nie ist die „Weisheit der Masse“ hilfreicher als bei diesen Geschenken. Indem Sie Produkte präsentieren, die für eine bestimmte Altersgruppe oder einen bestimmten Geschenkeempfänger (z. B. Geschenke für Mama) als für besonders geeignet identifiziert wurden, erleichtern Sie diesen Kunden die Kaufentscheidung.

Auf dem Mobilgerät sollten diese thematischen Suchoptionen auf der Startseite hervorgehoben werden, da diese die Navigationsstrategie des Kunden auf Ihrem Shop beeinflussen. Aber präsentieren Sie z. B. Ihr „Geschenke für den Vater“ nicht auf einem animierten Karussell, welches stoppt, wenn die Maus über ein Bild geführt wird. Das könnte auf dem mobilen Endgerät dazu führen, dass Kunden oft versehentlich auf das falsche Bild klicken und Ihre Website so unter Umständen ganz verlassen.

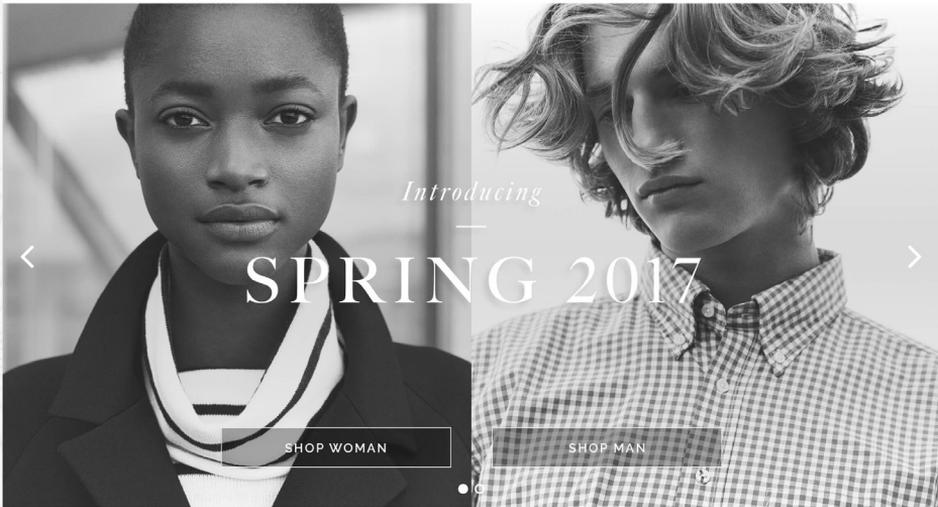
„Indem Sie Produkte präsentieren, die für eine bestimmte Altersgruppe oder einen bestimmten Geschenkeempfänger als für besonders geeignet identifiziert wurden, erleichtern Sie diesen Kunden die Kaufentscheidung.“

## **Filter verwenden, um die Suche zu beschleunigen**

Die Vorweihnachtszeit ist für alle eine hektische Zeit. Kunden möchten daher das Gewünschte schnell finden. Zwingen Sie die Kunden nicht, sich Seite für Seite durch Ihr Angebot zu kämpfen, bieten Sie ihnen stattdessen eine Filteroption, die sie schnell ans Ziel bringt.

Wie Standardfilter (beispielsweise „Auf Lager“) können auch temporäre Filter für die Feiertage für den Geschenkekäufer hilfreich sein. Sie können sie mit Faktoren, wie Preisspanne, Geschenkeempfänger und Geschenkart, anpassen. Auch dies ist bei Kunden die auf mobilen Endgeräten suchen von besonderer Bedeutung. Durch die begrenzte Bildschirmgröße ist es schwierig, durch eine komplette Produktliste zu scrollen, sodass das Filtern von Produkten wesentlich effektiver ist. Tatsächlich hat eine Baymard-Studie<sup>6</sup>, die das Nutzerverhalten in Online Shops untersucht hat, festgestellt, dass einige Käufer auf Mobilgeräten bis zu sechs Filter aktivieren würden, um das richtige Produkt zu finden.

„ Zwingen Sie die Kunden nicht, sich Seite für Seite durch Ihr Angebot zu kämpfen, bieten Sie ihnen stattdessen eine Filteroption, die sie schnell ans Ziel bringt.“



RECOMMENDED FOR YOU



LILLY STRIPED ORGANIC  
€89.99

BRIGHT SHIRT  
€139.99

LAXNA MELANGE COAT  
€399.99

JOE ORGANIC COTTON S.S.  
€69.99

MYKON MERINO DRESS  
€149.99

MOST POPULAR THIS WEEK



MEJRAM CABLE CARDIGAN  
€119.99

OSCAR OVERDYED 5-POCKET  
€119.90

SALTON SOLID DRESS  
€123.00

LAXNA MELANGE COAT  
€399.99

JOE ORGANIC COTTON S.S.  
€69.99



BOOMERANG STORE  
Enjoy free shipping on all orders

FOLLOW US



**Die Boomerangstore** Startseite bietet Bestseller Empfehlungen und reichlich Inspiration.

# Personalisierung zur Bestellwert-Steigerung nutzen

Wenn ein Käufer das Produkt ausgewählt hat, geht es bei der Warenkorbseite darum den Kauf abzuschließen, oder etwa nicht? Nein, denn es ist zugleich die Gelegenheit, den Bestellwert Ihres Kunden zu maximieren und sich ein paar Euro dazu zu verdienen.

Artikel im Warenkorb bezeugen eine eindeutige Kaufabsicht. Sie können von diesen Informationen profitieren und sie zum Personalisieren der Produktempfehlungen verwenden. Somit präsentieren Sie Kunden relevante Artikel die zu der Bestellung hinzugefügt werden können.

- 🎁 **Präsentieren Sie komplementäre Produkte**, welche die Artikel im Warenkorb ergänzen. Als Fashion Händler, könnten Sie z. B. Artikel empfehlen die „den Look eines Outfits für das kommende Weihnachtsfest oder die anstehende Silvesterparty vervollständigen“.
- 🎁 **Haben Sie vergessen ...?** Verwenden Sie Daten zu ihrem Surfverhalten, um den Kunden Artikel anzuzeigen, die zwar gesichtet, dem Warenkorb jedoch nicht hinzugefügt wurden.
- 🎁 **Zusatzartikel:** zeigen Sie kleinere Artikel, die sich gut als Zubehör zum Geschenk eignen, wie beispielsweise ein Imprägnierspray für Winterstiefel oder Batterien für Spielzeug, sodass die Kinder damit direkt nach dem Auspacken zu spielen können.



[← Weiter einkaufen](#)

### Dein Warenkorb (1 Artikel)

	Menge	Stückpreis	Zwischensumme
<p>Bio Chia Porridge Geschmack: Mango <a href="#">Artikel entfernen</a></p>	1	7,90 €	7,90 €

Hol dir jetzt Deine **Vitaly - Premium** Mitgliedschaft für **4,99 €** und spare schon bei dieser Bestellung **0,40 €** und du erhältst Premium Versand.

### Das könnte dir auch gefallen

**Micronized Creatine Powder (300g)**  
Optimum Nutrition

~~13,90 €~~ **12,19 €**  
(40,63 € / 1 kg)

[In den Warenkorb](#)

**Formula 80 Protein Complex (510g)**  
Multipower

~~19,99 €~~ **14,99 €**  
(29,39 € / 1 kg)

[Zum Produkt](#)

**Erythrit (1000g)**  
Vitaly Essentials

★★★★☆

**8,99 €**  
(8,99 € / 1 kg)

[In den Warenkorb](#)

**Guarana Grüner Tee (100 Kapseln)**  
Vitaly Essentials

★★★★★

**14,99 €**  
(19,75 € / 100 g)

[In den Warenkorb](#)

Noch **22,10 €** bis zur portofreien Lieferung

Lieferung in 1-2 Werktagen

### Bestellübersicht

Zwischensumme 7,90 €  
zzgl. Versandkosten 3,90 €

**Gesamtsumme 11,80 €**  
inkl. MwSt.

Dein Gutscheincode:  
 [Einlösen](#)

[Zur Kasse](#)

Wir akzeptieren:

**30-Tage-Rückgaberecht**  
Widerruf

**Kundenservice**  
Hotline: +49 89 9213 1418 0  
Mo – Fr 10.00 bis 18.00 Uhr

**Sichere Zahlung**

**Kostenloser Versand ab 30 € (DE)**

**Datenschutz**

**Vitaly** bietet den Kunden auf der Warenkorbseite Zusatzprodukte die zum bisherigen Warenkorb passen.

# Optimierung der PPC-Kampagnen mithilfe von Personalisierung

Es besteht kein Zweifel, PPC (Pay per Click)-Kampagnen können dank der Nachfrage von Werbetreibenden überall auf der Welt während der Adventszeit besonders kostspielig sein. Stellen Sie also, bevor Sie Ihr Budget erhöhen, sicher, dass Sie Ihre Kampagnen so optimiert haben, dass Sie den besten ROI (Return on Investment) erhalten. Dies können Sie sowohl offsite, über die Werbeplattform und auf Ihrem Online Shop (onsite) tun.



## Werbung auf Facebook und Instagram

Facebook-Nutzer verbringen täglich durchschnittlich 50 Minuten auf der Plattform. Während sie also eine Pause vom Geschenkekaufen einlegen, können Sie die Gelegenheit ergreifen, ihnen Ihre Marke wieder ins Gedächtnis zu rufen.

Und es gab noch nie eine bessere Zeit dynamische Facebook- und Instagram-Werbung zu schalten, um sich von der Menge abzuheben. Diese Ads zeigen einzelne Artikel aus Ihrem Shop, die für den Kunden je nach dessen Interessen, Kauf- und Surfverhalten hochrelevant sind.



Mit Nosto wird diese 1:1 Personalisierung automatisch bereitgestellt und konstant aktualisiert, d. h. es wird nie Werbung für Produkte angezeigt, die ausverkauft oder vergriffen sind. Sie sind zudem äußerst effektiv – wir haben durchschnittliche ROAS (Return on Ad Spend) in 12-facher und in einigen Fällen sogar bis zu 50-facher Höhe gesehen!



**Jeans Fritz**  
Gesponsert ·

Sie haben folgende Produkte in den Warenkorb gelegt. Möchten Sie Ihren Kauf abschließen?



**Indigo gefärbtes  
streifen T-shirt**

15,99 €

Jetzt kaufen



**Cooler Hose im  
jogging Stil**

39,99 €

Jetzt kaufen



**Kariertes kurzarm-H  
slim fit**

29,99 €



**Jeans Fritz** spricht gezielt Kunden an die Produkte in den Warenkorb gelegt, allerdings nicht gekauft haben.



## **Adwords-Werbung**

Wenn Sie Adwords nutzen, um über Google für Traffic zu sorgen, können Sie Ihre Kampagne durch den Einsatz von Produktempfehlungen optimieren.

Wenn Sie wissen, welchen Suchbegriff jemand nutzt, um auf Ihrer Website zu landen, wissen Sie, wonach die jeweilige Person sucht. Zudem wissen Sie auch welches Produkt Kunden, die den gleichen Artikel gesucht haben, am Ende gekauft haben. Durch den Einsatz von Produktempfehlungen auf den jeweiligen Landing Pages, basierend auf dem Suchbegriff, sieht der Kunde sofort die Produkte die ihn interessieren.

# E-Mail Marketing

E-Mail Marketing generiert mehr Umsatz als jeder andere Kanal und gemäß MarketingSherpa<sup>7</sup> bevorzugen über 70% der Kunden Marketing-Informationen von Marken per E-Mail. Aber Sie sind nicht die einzige Marke, die die Vorteile dieses effizienten Kanals nutzt. Im Gegenteil, während dieser Jahreszeit ist das Postfach einer Durchschnittsperson für gewöhnlich sehr voll. Wie also heben Sie sich aus der Masse hervor?



## Personalisierte E-Mail-Inhalte

Wenn ein Kunde zuvor etwas bei Ihnen gekauft oder Ihre Website besucht hat, haben Sie die Gelegenheit, in dieser E-Mail Artikel hervorzuheben, die er höchstwahrscheinlich kaufen würde. 42%<sup>8</sup> der Käufer bevorzugen den Erhalt von E-Mails mit personalisiertem Inhalt. Die Daten von Nostos zeigen, dass diese E-Mails eine durchschnittliche Klickrate (Click Through Rate, CTR) von 24% und eine durchschnittliche Konvertierungsrate von 6% besitzen. Durch die Nutzung von Nostos E-Mail Widgets wird diese 1:1-Personalisierung automatisiert und funktioniert mit jedem von Ihnen bereits verwendeten Service-Provider.

# meli melo

MADE IN ITALY

[christmas](#)

[new in](#)

[handbags](#)

[accessories](#)

[celebrities](#)

## Best Surprises for *Her* under £150



[shop now](#)

Order before 16 Dec (Fri) to guarantee free delivery & order arrival before Christmas.

### Items that caught your eye before



Santina Mini Bucket Bag  
Light Tan Woven



Flavia Cross Body Bag  
Lunar Grey Green Piping



Thela Medium Tote Bag  
Taupe



Thela Medium Zipper Bag  
Tan

### Bestsellers This Week



Thela Medium Tote Bag  
Taupe



Halo Wallet Black



Thela Tan Tote Bag



Halo Wallet Midnight Blue  
Part Woven

**meli melo** kombiniert Artikel die bereits gesichtet wurden mit einer Auswahl an Geschenkoptionen.

## *Ihre Feiertags-Checkliste*

- ✓ Heben Sie Ihre Bestseller klar hervor
- ✓ Passen Sie Ihre Produktfilter an
- ✓ Ermöglichen Sie mithilfe der Personalisierung auf der Warenkorbseite Last-Minute-Käufe
- ✓ Optimieren Sie mithilfe der Personalisierung Ihre PPC- und E-Mail-Kampagnen

## *Bonustipps*

- ✚ Identifizieren Sie problematische Produkte, die ggf. vorzeitig zurückgesendet werden, und erwägen Sie, diese auf der Website zurückzustufen oder sie nicht zu bewerben.
- ✚ Erfreuen Sie langjährige VIP-Kunden (aufgrund von hoher E-Mail-Beteiligung, dem Customer Lifetime Value, hoher Kauffrequenz oder dem durchschnittlichem Bestellwert) mit einem kleinen Extrageschenk, wie einem zusätzlichen Preisnachlass oder „Early Access“ zum Sale Ihrer neuen Kollektion im Januar und stellen Sie so sicher, dass sie einen Anreiz haben zurückzukehren.
- ✚ Unerwünschte Geschenke werden oft zurückgesendet. Sie sollten daher Ihre Rücknahmegarantie klar und deutlich auf Ihrer Website aufführen, vielleicht sogar auf den Produktseiten. Vielleicht ist dies schon der Unterschied, der bewirkt, dass ein Kunde bei Ihnen und nicht bei Ihrem Wettbewerber kauft.



# Haben Sie Ihren Online Shop schon für die Feiertage vorbereitet?

---

Machen Sie sich keine Sorgen, Nosto hilft Ihnen gerne. Unterhalten Sie sich mit einem unserer E-Commerce Experten und finden Sie heraus wie Nosto Ihnen helfen kann Ihren Shop zu gestalten, damit die Adventszeit so erfolgreich wie möglich wird.

- ✓ Keine Setup Kosten
- ✓ Funktioniert mit über 100 Plattformen
- ✓ Ein Team bestehend aus E-Commerce-Experten

**BUCHEN SIE  
EINE DEMO**