



1. Der Produkt-Fan

- zielgerichtet
- informiert
- zeitorientiert



2. Der Stöberer

- interessiert
- engagiert
- nicht immer kaufbereit



3. Die Recherche-Expertin

- zielgerichtet interessiert
- nicht immer kaufbereit
- sucht Transparenz & Vertrauen



4. Der Sparfuchs

- auf Angebote aus
- interessiert an Newslettern
- sehr kaufbereit



5. Die Einmal-Shopperin

- sehr kaufbereit
- zurückhaltend mit Daten
- sucht Transparenz & Vertrauen

Finden Sie die richtige Ansprache für den richtigen Kunden mit dem Einsatz von Predictive Analytics



Video
ansehen



Mehr auf
unserer Infoseite