

Personalisierung im eCommerce

Mit zielgerichteter Kommunikation Kunden erfolgreicher gewinnen.

Verkaufpsychologische Merkmale haben einen direkten Einfluss auf das Kauf- und Entscheidungsverhalten von Kunden im Online-Shop.

Daher sollte Personalisierung keine Frage der Technik, sondern eine auf die Person abgestimmte Kommunikation sein.

Wenn aus einem „**ich kann kaufen**“ , ein „**ich will kaufen**“ Gefühl bei Ihren Kunden wird.

- Den Warenkorbwert erhöhen
- Die Frequenz im Check-out steigern
- Umsatz und Ertrag verbessern

ProSelcon GmbH

Zeppelinstr. 20
D-74343 Sachsenheim
T +49 / (0) 7147 27 60 97
F +49 / (0) 7147 27 60 98
vertrieb@proselcon.de

www.proselcon.de



Kommunikation bedeutet Sprache und Sprache basiert auf Wörtern.

Schaffen Sie die perfekte Verbindung zwischen typgerechter Kommunikation auf der emotionalen Ebene und einer produktbasierenden Nutzenargumentation auf der rationalen Ebene.

Erweitern Sie ihre bisher bestehenden Kundenprofile um weitere Merkmale aus der Verkaufspsychologie und passen Sie Ihre allgemeine Kundenkommunikation, wie auch Ihre spezifischen Produktbeschreibungen an.

Vorher

The 'Vorher' interface shows a customer profile for 'Küche/Haushalt' with a score of 73. The text editor displays a product description with some highlighted words. The customer profile is categorized as 'Dein Kunde ist Performer & Risikobereit' and 'Du bist Performer & Risikobereit'. A circular chart shows a score of 73 across four dimensions: Gewinnorientierung, Leistung, Beziehung, and Führung. Below the chart, it states 'Formalität ideal getroffen' and 'Empfehlungen'.

Nachher

The 'Nachher' interface shows the same customer profile but with an optimized score of 91. The text editor displays the same product description with more words highlighted in red and green. The customer profile is now categorized as 'Dein Kunde ist Performer & Risikobereit' and 'Du bist Performer & Risikobereit'. The circular chart shows a score of 91 across the same four dimensions. Below the chart, it states 'Formalität ideal getroffen' and 'Empfehlungen'.

Erfahren Sie mehr zu unseren softwarebasierten Produkten und Lösungen unter:

<https://www.proselcon.de/portfolio/smart-solutions/kundenkommunikation/kundenansprache-optimieren>

ProSelcon GmbH

Zeppelinstr. 20
D-74343 Sachsenheim
T +49 / (0) 7147 27 60 97
F +49 / (0) 7147 27 60 98
vertrieb@proselcon.de

www.proselcon.de

