



Remarketing in 5 Schritten

- ① Ein gesundheitsbewusster Früchte-Esser besucht die Website www.apfelkorb.ch.
- ② Er verlässt die Apfelkorb-Seite nach einem Kauf oder ohne die gewünschte Handlung ausgeführt zu haben.
- ③ Je nach Verhalten auf der Apfelkorb-Seite (Erstbesucher, kein Kauf, Grossbestellung, etc.) wird der Besucher in Zielgruppenlisten eingeteilt.
- ④ Beim weiteren Surfen im Internet (z.B. beim Besuch auf seinem E-Mail-Portal, News-Seiten oder der Seite www.vegetarier.ch) werden dem Früchte-Esser nun aufgrund seines Nutzerverhaltens Werbeanzeigen mit bestimmten Produkten oder Aktionen angezeigt.
- ⑤ Dank den gezielten Botschaften in den Werbeanzeigen kehrt der Früchte-Esser zurück auf die Seite www.apfelkorb.ch, tätigt einen Kauf oder füllt das Kontaktformular aus.

Anwendungsbeispiele

Neue Kunden gewinnen

- Internetnutzer, die soeben zum ersten Mal auf einer Website waren.
- Besucher, die sich z.B. für hochpreisige Artikel interessiert haben.
- Besucher, die den Shop besucht aber nichts in den Warenkorb gelegt haben.
- Besucher, die einen gefüllten Warenkorb wieder verworfen haben.

Bestehende Kunden zurückholen

- Kunden, die Zusatzprodukte benötigen (nebst Apfelkorb noch einen Birnenkorb).
- Kunden, die seit längerem nichts mehr gekauft haben.
- Kunden, die in der vergangenen Saison etwas gekauft haben.

① User besucht Website



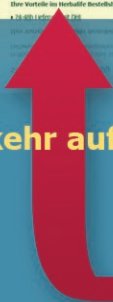
② Besucher verlässt Website



③ Aufnahme in Zielgruppenlisten

- Erstbesucher
- Besucher ohne Kauf
- Warenkorb verworfen
- Kontaktformular ausgefüllt
- Grossbestellung aufgeben
- etc.

⑤ Rückkehr auf Website



④ Werbeanzeigen im Display-Netzwerk aufgrund der Zielgruppenliste.

