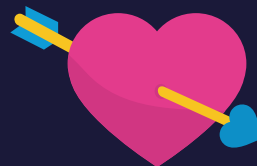


V-DAY IST NICHT NUR FÜR VERLIEBTE...

ERWEITERN SIE IHRE ZIELGRUPPE
FÜR DEN VALENTINSTAG



NICHT NUR FÜR PAARE

52% der Singles planen Valentinstagskäufe. Bei den Vergebenen sind es 66% (1).



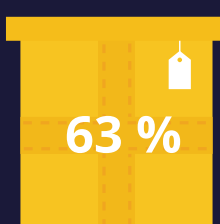
120 \$

YES, MAN!

Im Durchschnitt geben Männer im Vergleich zu Frauen das Doppelte für Geschenke aus (2).



60 \$



63 %

GEN Y AN DER SPITZE!

der jungen Erwachsenen zwischen 16 und 34 planen V-Day Geschenke (1).

SMARTPHONE SHOPPER

2020 werden noch mehr Kunden das Smartphone nutzen, um Valentinstagsgeschenke zu planen, zu bestellen und zu bezahlen (6). Für die perfekte Nutzererfahrung richten Sie Ihre Angebote und visuellen Inhalte also auf mobile Endgeräte aus.



SOCIAL MEDIA

136% MEHR VALENTINSTAGS-TRANSAKTIONEN ONLINE ERWARTET (9)

Mit Feed-Management und SEA-Automatisierung können Sie nicht nur Ihren Umsatz pushen, sondern auch von dynamischen Anzeigeninhalten profitieren.

DER ORT FÜR GESCHENKINSPIRATION

Nehmen Sie V-Day auf allen Kanälen mit, indem Sie Ads schalten, passende Hashtags nutzen oder Ihr Wissen rund um den perfekten Feiertag teilen (6).



E-COMMERCE



TEXTANZEIGEN

+65% DER GESCHENKESUCHENDEN WERDEN DAS SMARTPHONE NUTZEN (1)

Kommunizieren Sie visuell und gestalten Sie mobilfähige Text Ads!

MOBILES SHOPPING BOOMT - ABER

..stimmen Sie Ihre verschiedenen Kanäle (Bestell- und Bezahlssysteme, Soziale Medien, CRM etc.) aufeinander ab, z.B. mit standortbasierten Kampagnen, die Online- und Offline-Erfahrungen verknüpfen (8).



MULTICHANNEL



SO TRIFFT AMORS PFEIL AUCH IHRE KUNDEN



01

KEYWORDS & CONTENT

Stimmen Sie Ihre SEO-Aktivitäten, Werbung und Warenbestände auf den Valentinstag ab. Maximieren Sie die Sichtbarkeit Ihrer Produkte, indem Sie Textanzeigen mit einem Feed-Management- & SEA-Tool automatisieren!

02

INDIVIDUELL & KREATIV

Auch wenn Sie nicht das typische romantische Geschenk verkaufen, nehmen Sie den Valentinstag mit und positionieren Sie Ihre Produkte als DIE Geschenkidee (3).

03

SEGMENTE NUTZEN

Sowohl Frauen als auch Männer sind auf der Suche nach Geschenken für ihre Partner. Generieren Sie Umsatz, indem Sie den Suchenden auf die Sprünge helfen, z.B. mit Vorschlägen und Sets (3;4).

04

ANGEBOTE & SERVICES

V-Day steht für spontane Entscheidungen (7). Seien Sie vorbereitet und bieten Sie Rabatte, einen garantiert pünktlichen Warenversand oder gratis Geschenkverpackungen an.



Wollen Sie diese Tipps und Tricks rechtzeitig vor dem Valentinstag für Ihr E-Commerce nutzen? Mit Channable können Sie Produktfeeds optimieren, anreichern und filtern, um Ihren Geschenkumsatz anzukurbeln.

Verguckt? Testen Sie unser Feed-Management und SEA-Tool kostenlos!

[WWW.CHANNABLE.COM](https://www.channable.com)



(1) <https://www.finder.com/valentines-day-statistics>

(2) <https://www.surveymonkey.com/curiosity/happy-valentines-day-what-are-people-buying-this-year/>

(3) <https://blog.linnworks.com/4-ways-to-increase-ecommerce-sales-this-valentines-day>

(4) <https://www.hostgator.com/blog/ecommerce-valentines-day-marketing-ideas/>

(5) <https://www.sendible.com/insights/10-ideas-for-social-media-your-business-this-valentines-day>

(6) <https://www.digitalcommerce360.com/2018/02/09/shoppers-will-buy-online-valentines-day/>

(7) <https://www.digitalcommerce360.com/2018/03/05/mobile-shopping-surges-valentines-day/>

(8) <https://www.netmera.com/best-mobile-customer-engagement-tips-valentines-day/>

(9) <https://crealytics.com/blog/prepare-valentines-day/>