

Herdenverhalten im Online-Shop erfolgreich nutzen

Sascha Langner, Herausgeber des [marke-X® Internet Marketing Magazins](#) und neuerdings auch eines [Blogs](#) hat in einem lesenswerten [Bericht](#) ein paar Strategien und Taktiken zusammen gestellt, um das "Herdenverhalten" von Kunden und Interessenten im Internet zu nutzen. Diese Tipps lassen sich gut auf einen Online-Shop anwenden und sind somit höchst relevant für alle Shopbetreiber.

1. Visualisieren Sie Ihre Beliebtheit

...Zeigen Sie Ihren Kunden, dass er mit Ihnen nichts falsch machen kann. Veröffentlichen Sie auf allen wichtigen Seiten Ihres Internetangebots Kennzahlen zur Nutzung und zur Beliebtheit Ihrer Leistung. Hierzu zählen u.a. Kundenzahlen, Mitgliederzahlen, Newsletter Abonnenten...

2. Veröffentlichen Sie Lob und Meinungen

...Kaum etwas anderes sagt mehr über die Qualität und die Beliebtheit einer Leistung aus als das Lob seiner Abnehmer (engl. Testimonial)...

3. Detaillierte Bestsellerlisten

...Bestsellerlisten sind der Klassiker, wenn es um die gezielte Nutzung des Herdenverhaltens im Marketing geht...

4. Das Phänomen Knappheit

...Im Internet können Lagerstandsanzeigen diesen Aspekt visualisieren und Konsumenten damit Orientierungspunkte liefern...

5. Ermöglichen Sie den Austausch der Konsumenten untereinander

...Je mehr Kommentare oder Rezensionen ein Objekt auf sich vereint, desto gefragter muss es wohl sein. Integrieren Sie eine Kommentarfunktion oder ein Bewertungssystem...

6. Sammeln Sie Wissen für Ihre Kunden

...Sammeln Sie daher zu jedem Produkt (respektive zu jeder Dienstleistung) Testergebnisse, Rezensionen aus Weblogs, Lob aus Foren und Besprechungen auf Meinungsplattformen wie Ciao oder Dooyoo und veröffentlichen Sie die Kernaussagen auf Ihrer Website...

[Den vollständigen Bericht finden Sie hier.](#)