E-Mail-Marketing: Vom Interessenten zum Stammkunden

Geht es um den harten Abverkauf und eine verkaufsstarke Aktivierung ist der Newsletter für einen Shopbetreiber immer noch das Mittel der Wahl. Doch der Weg vom Interessenten zum Stammkunden ist lang. Die Agentur rabbit eMarketing hat den Weg einmal anschaulich skizziert.

Vom Potenzial zum Lead. Vom Lead zum Kunden. Vom Kunden zum Stammkunden. So lautet die Kurzfassung der Customer Journey. Für all diese Zyklen bietet E-Mail Marketing genau die richtigen Werkzeuge, um das Maximum herauszuholen.

Den Weg dahin hat rabbit eMarketing in einer übersichtlichen Infograik skizziert.