

Vom guten Vorsatz zur Stammkundschaft: **Der Sporthandel in Zahlen**

Kaum ein anderer Bereich berät so intensiv wie der Sporthandel – und kaum einer verliert diese Nähe zur Kundschaft nach dem Kauf so schnell. **Digitale Kundenbindung** schließt diese Lücke. Sie behält die Interessen im Blick und spricht Kund:innen gezielt an. Dass das funktioniert bestätigt auch der Loyalty Report 2026.

Loyalty Report **Highlights 2026**

82,6%

würden auf eine digitale Lösung umsteigen, wenn es eine geben würde.

26,6%

geben Kund:innen im Schnitt mehr aus, seit sie Kundenbindungsprogramme nutzen.

69,3%

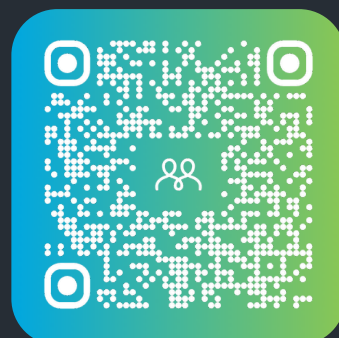
erwarten auf sie persönlich zugeschnittene Informationen.

83,8%

möchten mind. 1x pro Woche informiert werden.



Du willst noch mehr erfahren? Hol dir den gesamten DACH Loyalty Report 2026 kostenlos als PDF-Download!



www.helloagain.com