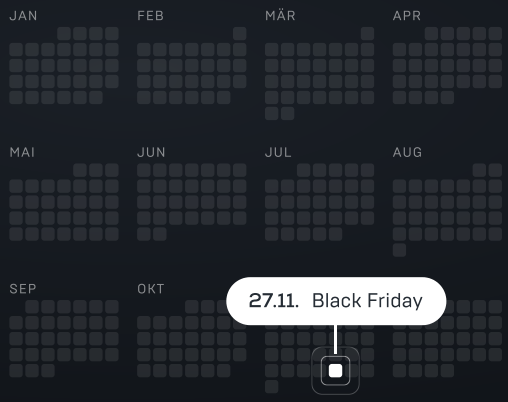
CHECKLISTE · BLACK FRIDAY 2026

hello again.

Nach dem Kauf ist vor dem **Wiedersehen.**



Die ultimative Black-Friday-Checkliste

Black Friday: ein Tag, der viele Kund:innen bringt. Aber wie viele davon siehst du im Januar wieder? Mit dieser Checkliste machst du aus Schnäppchenjäger:innen begeisterte Stammkundschaft.

1 Ehrlich währt am längsten

- [ ] **Echte Countdowns:** Der Timer tickt nur, wenn das Angebot wirklich bald endet.
- [ ] **Klare Preise:** Der Preis am Regal ist der Preis an der Kassa, ohne versteckte Kosten.
- [ ] **Nichts ungefragt:** Garantie, Zubehör und Co. kommen nur nach aktiver Zustimmung in den Einkaufskorb.

2 Rabatte mit Köpfchen statt mit der Gießkanne

- [ ] **Gezielt reduzieren:** Nur das, was deine Marge auch aushält.
- [ ] **Mehr als Prozente:** Bonuspunkte und Gutscheine wirken über den Black Friday hinaus.
- [ ] **Früh bewerben:** In der Black-Friday-Woche sind Werbeanzeigen am teuersten.

3 Bereit für den Ansturm

- [ ] **Volle Regale, volle Besetzung:** Genug Ware und Personal in jeder Filiale.
- [ ] **Schneller Service:** Niemand wartet lange auf Hilfe, ob im Geschäft, am Telefon oder per E-Mail.

4 Aus Schnäppchenjäger:innen werden Stammkund:innen

- [ ] **Deine Treuesten zuerst:** Stammkund:innen bekommen eigene Vorteile oder shoppen vor allen anderen.
- [ ] **Punkte ab dem ersten Einkauf:** Einlösbar im Januar, damit aus einem „hello“ ein „hello again“ wird.
- [ ] **Automatisch willkommen:** Nach dem ersten Kauf folgen eine Begrüßung und ein Anreiz für den zweiten Besuch.
- [ ] **Persönlich statt Massenmail:** Ein smartes CRM zeigt dir, was wem gefällt und du schickst nur Angebote aus, die wirklich zu deinen Kund:innen passen.
- [ ] **Dranbleiben bis Weihnachten:** Adventskalender, Gewinnspiele und digitale Geschenkgutscheine bringen mehr Besuche und neue Gesichter.
- [ ] **Feedback einholen:** Frag nach dem Einkauf nach einer Bewertung, antworte schnell auf Lob und Kritik und belohne alle, die geantwortet haben.
- [ ] **Bilanz ziehen:** Miss im Januar, wie viele Black-Friday-Kund:innen wiederkommen, und passe deine Strategie für die kommende Saison an.

Bereit für mehr **Wiedersehen?**

Mit deiner eigenen Treue-App von hello again sammeln Kund:innen ab dem ersten Kauf Punkte, Stammkund:innen bekommen exklusive Vorteile, und du siehst endlich, wer wiederkommt.

Black Friday im November? Wiedersehen im Januar!

Jetzt unverbindlich beraten lassen →

Termin vereinbaren