

Vom Schaufenster zur Stammkundschaft: **Der Modehandel in Zahlen**

Warum kommt die eine Kundin nach dem Kauf eines Sommerkleids wieder, die andere jedoch nicht? Im Modehandel kann das über den Jahresumsatz entscheiden. Die Antwort liefert die **digitale Kundenbindung**: Wer den Stil und den Kaufrhythmus der Kundin kennt, kann sie zum richtigen Zeitpunkt ansprechen. Das macht sich auch im Warenkorb bemerkbar.

Loyalty Report **Highlights 2026**

80,5%

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

28,7%

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

67,5%

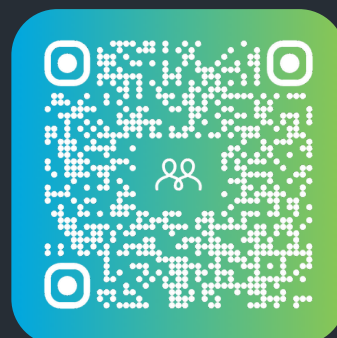
erwarten auf sie persönlich zugeschnittene Informationen.

82,1%

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