



WEBINAR

# Marketing Insights: So nutzt du das letzte Quartal 2025 am besten für dich



## Deine Zusammenfassung

Schade, dass du beim Webinar nicht dabei warst – aber keine Sorge: Du verpasst nichts! Hier findest du die wichtigsten Inhalte kompakt zusammengefasst. In nur 60 Minuten ging es um alles, was du für einen erfolgreichen Jahresendspurt brauchst: aktuelle Marktdaten zur Orientierung, klare Handlungsempfehlungen für den Alltag und konkrete Strategien, mit denen du deine Kundenbindung nachhaltig stärkst.

## Das sagen die Daten: DACH Loyalty Report 2025

Basis: 2.000 Befragte aus Deutschland, Österreich und der Schweiz (März 2025)

### Wie treffen Menschen Kaufentscheidungen?

- 58,8 %: Nähe zum Wohnort
- 39,8 %: große Auswahl
- 36,0 %: Gewohnheit
- 29,2 %: Kundenbindungsprogramm



[Hier geht's zur  
Webinaraufzeichnung](#)

### Was macht Unternehmen vertrauenswürdig?

- 84 % nennen das Personal als wichtigsten Vertrauensfaktor.

### Wie oft wollen Kund:innen informiert werden?

- 57,3 % wünschen sich mindestens wöchentliche Updates
- Info-Bedarf seit 2022 um 30 % gestiegen
- Nur 6,7 % bevorzugen monatliche Nachrichten

### Über welche Kanäle wollen sie Infos?

- 25–44 Jahre: bevorzugen die App des Unternehmens
- 45–65 Jahre: setzen auf E-Mail-Newsletter und Print

### Welche Rolle spielt Gamification?

- 43,7 % im DACH-Raum nutzen gerne spielerische Angebote – Tendenz steigend
- Bei den 25–34 Jährigen sind es sogar 62,8 % (+8,4 % ggü. 2024)

## Wo liegt das größte Potenzial für Kundenbindung?

- Geschäfte des täglichen Bedarfs: 75 %
- Einkaufszentren: 57,3 %
- Bäckereien & Konditoreien: 56,7 %
- Modehandel: 55,1 %
- Apotheken: 53,0 %
- Freizeitaktivitäten: 52,8 %
- Dienstleister (Friseur, Massage ...): 52,4 %
- Gastronomie: 51,7 %
- Bau- & Gartenbedarf: 44,9 %
- Möbelhandel: 43,6 %
- Tourismus: 43,1 %
- Sporthandel: 41,8 %



## Was heißt das für dich als Unternehmer:in?

- **Kundenbindung ist planbar:** Wenn du Gewohnheiten schaffst, bleibst du präsent – im Kopf deiner Kund:innen und in ihren Einkäufen.
- **Servicequalität ist erfolgsentscheidend:** Investitionen in dein Team zahlen sich doppelt aus.
- **Kommunikation braucht Taktgefühl:** Wöchentliche, relevante Inhalte stärken die Kundenbeziehung nachhaltig.

## Vier sofort umsetzbare Strategien fürs Q4

### 1 Persönlicher werden:

Lerne deine Kund:innen besser kennen. Mit Daten und dem Einsatz von KI erkennst du Muster, kannst gezielter kommunizieren und Rabatte genau dort einsetzen, wo sie passen.

### 2 Kund:innen mitreden lassen:

Fragen kostet nichts und bringt wertvolle Ideen. Lass deine Kund:innen abstimmen oder Wünsche äußern. Das macht Spaß, bindet sie ein und sorgt für echte Nähe.

### 3 Spielerische Elemente nutzen:

Ein Gewinnspiel, eine Limited Edition oder ein kleines Dankeschön wie „Kund:in des Monats“ – solche Aktionen sorgen für gute Stimmung und Motivation zum Wiederkommen.

### 4 Mach deine Marke nahbar:

Ein sympathisches Maskottchen oder eine echte Geschichte aus dem Alltag bleiben im Kopf und im Herzen deiner Kund:innen.



### Du hast noch Fragen?

Kontaktiere uns direkt unter [hello@helloagain.com](mailto:hello@helloagain.com). Viele weitere Infos und andere spannende Beiträge findest du auf unserer Webseite [www.helloagain.com](http://www.helloagain.com).