

moebel.de Einrichten und Wohnen AG

Expertenbeitrag: Always On ist die Devise

Der folgende MÖBELMARKT-Experten-Beitrag wird Ihnen von zur Verfügung gestellt. Form, Stil und Inhalt liegen allein in der Verantwortung des Autors [moebel.de Account Management](#). Die hier veröffentlichte Meinung kann daher von der Meinung der Redaktion oder des Herausgebers abweichen.

Warum eine lange Verfügbarkeit im Netz wichtig für Ihre Produkte ist.

Freitag, 09.03.2018

Der Kaufentscheidungsprozess im Internet ist je nach Warenkorbgröße ein oft langwieriges Unterfangen, das meist nicht direkt nach dem ersten Klick beendet ist. Besonders im Möbelbereich ist der sogenannte Post Sale Effekt zu beobachten, welcher oft mehr als 30 Tage beträgt.

Wenn es beispielsweise ein neues Familiensofa sein soll, vergehen zwischen Bedarfsfeststellung und tatsächlichem Kauf teilweise mehrere Monate. Zu Beginn gilt es das Angebot zu sondieren und eine konkretere Vorstellung des Wunschsofas zu gewinnen. Des Weiteren sollen möglicherweise mehrere Familienmitglieder (und evtl. finanzielle Unterstützer) in die Entscheidung miteinbezogen werden.

Aus diesem Grunde ist es von extrem hoher Wichtigkeit, dass ein User sein relevantes Produkt jederzeit am gewohnten Ort wiederfinden kann. Kampagnen auf Plattformen sollten daher so ausgesteuert sein, dass alle verfügbaren Produkte 24 Stunden an sieben Tagen der Woche auffindbar sind. Trifft dies nicht zu, weil bspw. das Tagesbudget aufgebraucht ist, kann der User den Artikel nicht mehr finden und wechselt schlimmstenfalls zu einer anderen Alternative.

Bleiben Sie daher Always On – genau wie Ihre Zielgruppe!

Always On ist die Devise