

Remarketing

Unter Remarketing versteht man im Online Marketing jegliche Verkaufs- oder Werbestrategie, welche den Kontakt mit einem potentiellen Kunden aufrechterhält, nachdem er eine bestimmte Webseite besucht hat. Es geht konkret um das wiederholte Bewerben eines Produkts, nachdem seitens des Besuchers bereits Interesse hierfür gezeigt wurde.

Die Annahme ist, dass Besucher einer bestimmten Webseite, auch an ihren Produkten interessiert sind. Das zentrale Ziel ist es daher die Aufmerksamkeit von Personen auf sich zu ziehen, welche bereits Interesse an einem bestimmten Produkt oder einer Leistung hatten. Diese Personengruppe tendiert wohl eher zum Kauf, weswegen die Wahrscheinlichkeit für diesen durch das Remarketing erhöht wird.

Grundsätzlich wird unter Remarketing jedes Marketingmaterial verstanden, welches den potentiellen Kunden erneut anwirbt. Die gängigste Methode ist über die Werbeschaltung von Drittanbietern. Für diesen Zweck bieten Suchmaschinen Remarketing-Netzwerke an. Der Ablauf ist meistens gleich. Ein potentieller Kunde besucht einen Onlineshop und interessiert sich für bestimmte Produkte. Nachdem er ohne einen Einkauf die Webseite verlässt, schalten Drittanbieter Werbungen für genau diese Produkte des besuchten Onlineshops. Infolgedessen wird der potentielle Kunde dauerhaft mit der Ware, für die er grundsätzliches Interesse zeigte, konfrontiert und wird womöglich auf den Onlineshop zurückkehren und diese erwerben.