

Think with Google



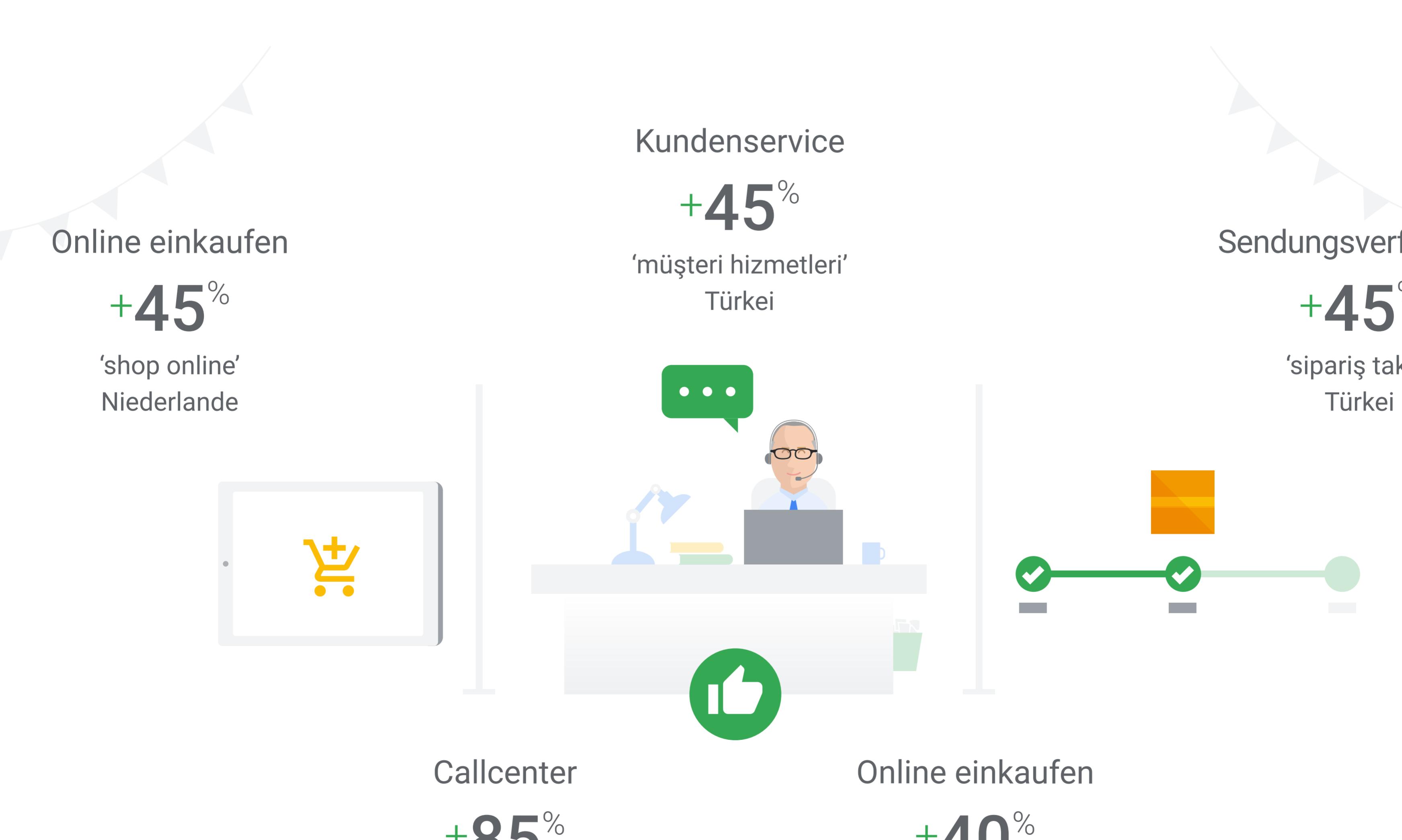
Saisonale Trends im Einzelhandel: Potenzielle Kunden in der Weihnachtszeit und zum Jahreswechsel effektiv ansprechen

Die Kaufprozesse zur Weihnachtszeit beginnen schon im September und enden erst nach den Feiertagen.¹ Lassen Sie uns einen Blick darauf werfen, welche Trends zum Weihnachtsgeschäft² sich abzeichnen, damit Sie Ihre Kampagnen für diese wichtige Zeit optimieren können.

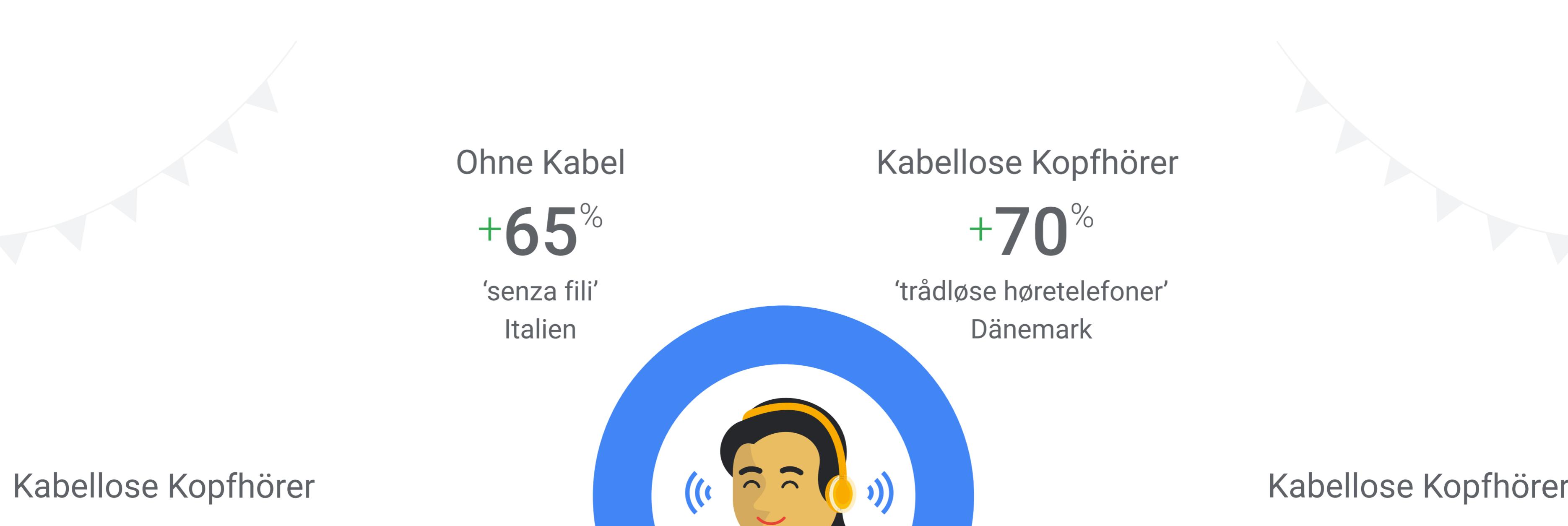
Mehr Suchanfragen nach Öffnungszeiten Aktion: Genau sein



Nähe und Dringlichkeit spielen eine wichtige Rolle Aktion: Hilfreich sein



Mehr Suchanfragen für Rabatte Aktion: Großzügig sein



Kunden suchen online nach Unterstützung Aktion: Erreichbar sein



Verschiedene Keyword-Varianten für beliebte Produkte Aktion: Smart sein

¹ Google/Ipsos Global Retail Study, febrero de 2019. Base: muestra total online (n=14.206), excepto China, India, Rusia, y Japón, de usuarios mayores de 18 años que hicieron compras durante la semana anterior. Paises incluidos: AF, AT, AU, BR, CA, CZ, DE, ES, FR, GB, ID, IN, IT, JP, KR, MX, NL, PL, PT, RU, SA, SE, TR, UA, US, VN y ZA.
² Datos internos de Google, 4T del 2018 frente al 4T del 2017.

Fuentes: