

September

Bringe deine **Suchmaschinenkampagne** auf den aktuellsten Stand. Hierzu die Texte anpassen und neue **Keywords** einbuchen.



Erstelle eine **Kampagnenplanung** für die nächsten Wochen. Dabei solltest du verschiedene **Newsletter**, **Rabattaktionen** und **wichtige Tage** einplanen.

Oh, du weihnachtlicher E-Commerce!

November

Jetzt die **Newsletteranmeldung** im Shop promoten. Es ist auch an der Zeit, einen **Adventskalender** und ein **Gewinnspiel** zu planen.

Oktober



Wir empfehlen, ab jetzt zweimal wöchentlich einen **Newsletter** zu versenden.

Black Friday
Black Friday ist einer der wichtigsten Tage im E-Commerce. Hier lohnt es sich, wenn du **Artikel reduzierst** und **Gutschein-codes** aus gibst. Du solltest am besten um 8 Uhr morgens einen Newsletter versenden.

31.

24.

Dezember

Kommuniziere rechtzeitig den letzten Versandtag. Dann wissen deine Kund:innen, bis wann die Lieferung sicher vor Weihnachten ankommt.



3.

1. Advent
Pünktlich zum 1. Advent startest du das **Adventskalender-Gewinnspiel**.

6.

Nikolaus
Plane eine Aktion am **Nikolaustag**. Besondere Angebote passen hier sehr gut.



Weihnachten
Jetzt ist die Zeit für **Last-Minute-Geschenke**. **Digitale Gutscheine** passen hier gut. Du solltest einen **Newsletter** versenden.

24.



Januar

1.

Neujahr
Der Start ins neue Jahr ist eine ideale Gelegenheit, um auf **Neujahrsangebote** aufmerksam zu machen.

31.



Beliebte Webshop-Funktionen für das Weihnachtsgeschäft:

- Individualisierbare Grußkarten
- Geschenkverpackung
- Verkauf von digitalen Gutscheinen
- Personalisierbare Produkte
- Artikel-Sets
- Teilbare Wunschlisten

Lust auf mehr?

Wir machen deinen Webshop fit fürs Weihnachtsgeschäft:

www.dc.ag