

# Inhaltsverzeichnis

• Kunden sind leichter beeinflussbar als zu überzeugen .....	3
• Impressum .....	3
• Wie die Psychologie Einzug hält in den E-Commerce.....	4
• Wie sich Onlineshopper motivieren lassen .....	11
• Acht Kommunikations-Tricks, um Kunden zu steuern.....	21
• Wie Sie Ihre Kunden richtig triggern.....	30
• Generation Alpha: Wie der E-Commerce in der Welt der Screenager aussehen wird .....	35
• Wie Shopbetreiber Aufmerksamkeit erzielen .....	41
• Verkaufspsychologie: Wie Shops mit Archetypen erfolgreich sind.....	47
• Social Proof beim Shopping (I): Wie uns das Gehirn täuscht .....	51
• Social Proof beim Shopping (II): So werden Sie unwiderstehlich .....	59
• Kundenbindung: Neun KPIs, die Sie kennen müssen .....	63
• Sechs psychologische Tricks, mit denen jeder Shop mehr Umsatz macht .....	70
• E-Commerce: Wie Ihr Reptiliengehirn Ihre Kaufentscheidungen steuert.....	76
• Psychografische Daten: Das fehlende Puzzlestück bei der Zielgruppenanalyse .....	82
• Verführung: Wie Sie Kunden mit der Macht der Gedanken beeinflussen .....	91