

After-Sales-Maßnahmen im E-Commerce | Erfolgreiche Strategien für nachhaltige Kundenbindung



Hat ein Kunde im Online Shop einen Kauf getätigt, ist das primäre Ziel erreicht. Heißt also, Shopbetreiber können sich ab diesem Zeitpunkt zurücklehnen? Klare Antwort: Nein! Denn die Kundenbeziehung endet nicht mit einem Geschäftsabschluss, sondern kommt ab diesem Zeitpunkt erst so richtig in Fahrt.

Wer also auf **After-Sales-Maßnahmen** und damit auf die Chance, den Kunden auch nach dem Kauf zufrieden zu stellen, verzichtet, verschenkt das enorme Potenzial, das sich hinter dem bereits gewonnenen Kunden verbirgt.

Welche erfolgreiche Strategien dir zur Verfügung stehen und wie du damit Kunden nachhaltig an deinen Shop bindest, zeigen **Thorsten Mühling (CEO & Co Founder von epoq)** und **Thomas Grabner (CEO & Founder von MAILODY)** in diesem Webinar. [Melde dich jetzt kostenfrei an!](#)

Beginn:

Freitag, 18. März 2022, 10:00 Uhr

Ende:

Freitag, 18. März 2022, 10:45 Uhr

Veranstaltungsort:

Online

Website & Anmeldung:

Email roth@epoq.de

https://www.epoq.de/events/webinar-after-sales-massnahmen/?utm_campaign=webinar-intern-180322&utm_source=pressebox&utm_medium=eventkalender