

Ein Feuerwerk an Ideen haben die Shop-Macher gezündet. Sie empfehlen die Möglichkeit für Kunden, jetzt schon zu bestellen, aber erst vor Weihnachten zu liefern, damit man die Geschenke nicht verstecken muss. Add-ons wie Weihnachtslieder zum Download als Geschenk nach dem Einkauf, ein Weihnachtsbaum ab einer Bestellung in bestimmter Höhe oder die tägliche Auslösung einer Bestellung, die dem Einkäufer geschenkt wird, kosten nicht viel und motivieren zum Bestellen. Auktionsmodelle, die den Rabatt 24 Tage lang um ein Prozent steigern, bis ein Käufer zuschlägt, sorgen für gute Wiederkehrraten. Eine X-mas-null-Prozent-Finanzierung hilft bei einem leeren Geldbeutel. Um passende Geschenke zu finden, raten die Shop-Macher zu einer Facebook-App, die die Profile der Freunde crawlt und Vorschläge erstellt – da kann ja nichts mehr schiefgehen. *dz* ■