

# Personalisierung im eCommerce

Mit emotionaler Kommunikation mehr Kunden gewinnen.

Verkaufpsychologische Merkmale haben einen besonderen Einfluss auf unser Kaufverhalten im Internet.

Dabei spielen persönliche Motive die zentrale Rolle.

Richtig angesprochen, führen sie zu positiven Emotionen und lösen gewollte Handlungen aus.

Wenn Kunden sich dem „**ich will es haben**“ Gefühl nicht entziehen können.

- Warenkorbwert erhöhen
- Frequenz im Check-out steigern
- Umsatz und Ertrag verbessern

+10%

Durchschnittlich erzielbare Umsatzsteigerung bei Produkten mit emotionalisierter Kommunikation.

ProSelcon GmbH

Zeppelinstr. 20  
D-74343 Sachsenheim  
T +49 / (0) 7147 27 60 97  
F +49 / (0) 7147 27 60 98  
vertrieb@proselcon.de

[www.proselcon.de](http://www.proselcon.de)



**ProSelcon**

# Kommunikation bedeutet Sprache und Sprache basiert auf Wörtern

Besonders im Internet, wo Verkaufen ohne direkte Interaktion mit dem Kunden auskommen muss und es schwer fällt eine persönliche Beziehung aufzubauen, kommt der emotionalisierten Kommunikation eine besondere Rolle zu.

Allzu oft beschränken sich Produktbeschreibungen noch auf die Aufzählung von Artikelmerkmalen und schaffen es nicht, eine emotionale Beziehung aufzubauen.

Dabei ist es genau an dieser Stelle ein leichtes, den Käufer zu emotionalisieren und gezielt auf seine Kaufmotive anzusprechen. Dank modernster KI-Technologie ist dies ohne großen Aufwand möglich.

## So gehen Sie vor

### Schritt 1:

Gewünschtes Profil auswählen.

### Schritt 2:

Artikel stichpunktartig beschreiben.

### Schritt 3:

Emotionale Textvarianten generieren.

### Schritt 4:

Textvariante personalisieren.

The screenshot displays the ProSelcon AI tool interface, which is divided into four main sections corresponding to the steps described in the text:

- 1. SCHRITT PROFIL WÄHLEN:** Shows a profile selection screen for 'The Optimist'. It lists characteristics like 'zuversichtlich, ausgeglichen, risikobereit' and 'Das ist The Optimist wichtig: Fokus auf Fortschritt, Gewinne erzielen und Risiken eingehen'. A 'PERSONLICHKEITSTYP' icon is shown below.
- 2. SCHRITT TEXTVARIANTEN GENERIEREN:** Shows a form where users input product details for a 'Hipster Kaffeemaschine'. Fields include: 'Nenne hier den Namen Deines Produktes', 'Liste hier die Beschreibung Deines Produktes auf', 'Nenne hier den Social Proof Deines Produktes (optional)', 'Liste hier die Features Deiner Dienstleistung/Produktes auf (optional)', and 'Liste hier die Benefits Deiner Dienstleistung/Produktes auf (optional)'. A 'zurück' button is at the top left.
- 3. SCHRITT TEXT FINALISIEREN:** Shows a screen where the user finds their final text for 'The Optimist'. It includes a 'ZURÜCKGEHEN' button.
- 4. SCHRITT TEXT PERSONALISIEREN:** Shows a screen where the user personalizes the text variant.

Mehr erfahren unter: <https://www.proselcon.de/portfolio/smart-solutions/vertriebskommunikation>

ProSelcon GmbH

Zeppelinstr. 20  
D-74343 Sachsenheim  
T +49 /(0) 7147 27 60 97  
F +49 /(0) 7147 27 60 98  
vertrieb@proselcon.de

www.proselcon.de

