

Brevo Wallet

Mobile Wallets & Kundenloyalität

Wichtige Erkenntnisse für dein Business



Bedeutung von Treueprogrammen:

69%

der deutschen Verbraucher:innen wünschen sich von ihren Lieblingsmarken ein starkes Treueprogramm mit personalisierten Angeboten.*

52%

der Käufer:innen schätzen die schnelle Verfügbarkeit von Angeboten und Informationen.*



Facts zu digitalen Kundenkarten:

Zwei von drei Verbraucher:innen im Alter von

25-44 Jahren

in Deutschland bevorzugen digitale Kundenkarten gegenüber physischen.*

86%

der Nutzer:innen verwenden Mobile Wallets für Treuekarten.**



Push-Benachrichtigungen und ihre Wirkung:

54%

der 18- bis 49-Jährigen lassen sich durch Push Benachrichtigungen beeinflussen.**

Ein Anstieg von

52%

im Umsatz pro Kund:in wird bei Unternehmen festgestellt, die Push-Benachrichtigungen über Mobile Wallets nutzen.**



Verschiedene Nutzungsmöglichkeiten von Mobile Wallets**:

42%

verwenden sie für Zahlungsmethoden.

31%

nutzen sie für Flug- und Zugtickets.

23%

nutzen sie für Coupons und Gutscheine.

19%

nutzen sie für Event-Tickets

Mit Mobile Wallets können Unternehmen die Kundenbindung stärken und den Umsatz steigern. Die Nutzung digitaler Kundenkarten (o.ä.) und gezielter Push-Benachrichtigungen über das Wallet schafft ein modernes, kundenorientiertes Einkaufserlebnis, das den heutigen Anforderungen gerecht wird und langfristige Beziehungen fördert.