# Bedeutung von Trigger


- Erläuterung

# Erläuterung

## □□ Was sind Trigger im Online-Marketing?

**Trigger** dienen im System dazu, **Transaktionen bestimmten Typen oder Kategorien zuzuordnen**. Sie sind ein zentrales Element in der Nachverfolgung und Auswertung von Marketingaktivitäten und helfen dabei, die Performance einzelner Maßnahmen gezielt zu analysieren.

Je nach System kann die Bezeichnung variieren: Während in unserem System von Triggern gesprochen wird, nutzen andere Plattformen Begriffe wie „Events“ oder „Rates“, um ähnliche Mechanismen zur Erfassung und Zuordnung von Transaktionen zu beschreiben.

---

## □□ Standardanwendung: Neukunde vs. Bestandskunde

Ein häufiger Anwendungsfall ist die **Unterscheidung zwischen Neukunden und Bestandskunden**.
So kann nachvollzogen werden, **welche Transaktionen durch neue Nutzer** initiiert wurden und **welche von bestehenden Kunden** stammen – ein wichtiger Faktor bei der Provisionsabrechnung und Kampagnenbewertung.

---

## ⚙ Erweiterte Nutzung: Definition der Transaktionsart

Trigger können auch dazu verwendet werden, **die Art der Transaktionserfassung zu definieren**.

Ein klassisches Beispiel ist die **Unterscheidung nach Trigger-Typen** wie:

- **Sale** → z. B. ein Kauf im Onlineshop
- **Lead** → z. B. eine Newsletter-Anmeldung oder Formularausfüllung

So lassen sich unterschiedliche Conversion-Arten getrennt erfassen und auswerten.

---

# □□ Weitere Einsatzmöglichkeiten von Triggern

Trigger können – je nach Systemintegration – auch folgende Zwecke erfüllen:

- **Kampagnensteuerung:** Auslösen bestimmter Tracking- oder Reporting-Mechanismen bei bestimmten Ereignissen.
- **Provisionslogik:** Unterschiedliche Vergütungsmodelle (z. B. höhere Provision für Neukunden-Sales).
- **Remarketing:** Aktivierung von Zielgruppen-Events, z. B. „Lead gewonnen“ oder „Kauf abgeschlossen“.

---

# □□ Beispielhafte Trigger-Konfiguration

| Trigger-Name | Typ | Beschreibung |
|---|---|---|
| `SALE_SHOP` | Sale | Wird genutzt, wenn ein Kauf im Shop abgeschlossen wird. |
| `LEAD_NEWSLETTER` | Lead | Wird genutzt, wenn sich ein Nutzer zum Newsletter anmeldet. |
| `SALE_NEUKUNDE` | Sale | Erfasst Käufe, die durch Neukunden erfolgen. |
| `SALE_BESTAND` | Sale | Erfasst Käufe von bestehenden Kunden. |
| `NEUKUNDE_MIT_GUTSCHEIN` | Sale | Erfasst Käufe von Neukunden mit Gutschein. |
| `NEUKUNDE_OHNE_GUTSCHEIN` | Sale | Erfasst Käufe von Neukunden ohne Gutschein. |

# □□ Fazit

Trigger sind ein **mächtiges Werkzeug im Online-Marketing**, um Ereignisse **zielgerichtet zu erfassen, auszuwerten und zu steuern**.
Durch eine saubere Definition und Zuordnung lassen sich **Kampagnen effizient optimieren**, **Provisionsmodelle automatisieren** und **Transparenz im gesamten Tracking-Prozess** schaffen.