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.

Trigger-Name	Typ	Beschreibung
`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.

Revision #2
Created 2025-10-30 10:09:38 UTC by Daniel Hörenkamp
Updated 2025-10-30 10:33:12 UTC by Daniel Hörenkamp