

Neukunden werden jedes Jahr teurer. Wir machen sie *wertvoller*.

Wir machen Retention für DTC-Brands: **E-Mail, SMS, WhatsApp und Direct Mail**, von der ersten Anmeldung bis zu jeder weiteren Bestellung. Paid Ads und Shop-Builds fassen wir nicht an. Unsere Arbeit macht eure Seite also günstiger, statt mit ihr zu konkurrieren.

30+ Mio.€

Umsatz aus den Retention-Programmen, die wir für unsere Kunden betreut haben

>5-fach

Return auf unser Honorar im ersten Jahr bei 7-stelligen Brands, nur auf den Mehrumsatz gerechnet

>16.000€

Mehrumsatz pro Monat im ersten Jahr bei 7-stelligen Brands

REFERRAL PROGRAMM

Ihr bekommt 12 Monate lang einen Anteil an dem, was jeder empfohlene Kunde bei uns zahlt. Der Anteil steigt mit jeder Empfehlung eurer Agentur.

10%

Nr. 1 bis 3

- Anteil an unserem Nettohonorar für diesen Kunden, bis zu 12 Monate.
- Eine Empfehlung zählt ab der ersten bezahlten Rechnung des Kunden.
- Erste Auszahlung nach dem dritten Monat, für alle drei Monate. Danach quartalsweise.
- Das geht in beide Richtungen: Paid und Shop machen wir nicht, solche Anfragen gehen an unsere Partner.

15%

Nr. 4 bis 6

20%

ab Nr. 7

FÜR PAID-ACQUISITION-AGENTUREN

Dieselbe Rechnung	Wir messen uns an Deckungsbeitrag, CLV gegen CAC und Amortisation, also an den Zahlen, die ihr vor dem Gründer verteidigt.
Mehr Cash für Media	Umsatz aus Bestandskunden finanziert das Werbebudget im nächsten Monat.
Mehr Luft beim CAC	Bringt ein Kunde nach dem ersten Kauf mehr, darf er in der Akquise mehr kosten und die Brand bleibt im Plus. Das gibt euch Spielraum für mehr Spend.
Mehr aus bezahltem Traffic	Signup-Formulare, Browse- und Warenkorb-Abbruch und eine starke Welcome-Strecke machen aus bezahlten Klicks Abonnenten und Zweitbestellungen.
Insights für Creatives	Post-Purchase-Umfragen und Onboarding-Flows fragen Käufer, warum sie kaufen und wiederkommen. Die Antworten bekommt ihr als Angles für eure Ads.
Saubere Zielgruppen	Aktuelle Kundenlisten für eure Ausschlüsse, damit Prospecting nur Neukunden erreicht. Die meisten Accounts laufen auf Meta inzwischen broad; wo ihr noch Lookalikes nutzt, halten wir die Seed-Listen frisch.

SO LÄUFT EIN REFERRAL

- 1 Eine kurze Intro-Mail an die Brand und mich.
- 2 Ein 30-Minuten-Call, danach Audit und Insights-Mail. Wenn die Brand zustimmt, seht ihr die Ergebnisse auch.
- 3 Unterschreibt sie, startet euer Anteil mit der ersten bezahlten Rechnung. Kein Druck.

WER ZU UNS PASST

DTC-Brands mit einem Produkt, das man wieder kauft (Supplements, Food & Drinks, Beauty, Pet, Fashion, Home), ab etwa 750.000€ Jahresumsatz, ohne jemanden im Haus, der Retention verantwortet.

WIE DIE BRAND P&L LÄUFT

$$\text{Gewinn} = \text{Kunden} \times (\text{CLV} - \text{CAC})$$

CAC Euer Part. Ihr holt Kunden zu vernünftigen Kosten rein.

CLV Unser Part. Wir machen jeden nach der ersten Bestellung wertvoller.

Partner-Call buchen →

30 Minuten mit Jeffrey Jampoh, Gründer



Klaviyos Jahresrückblick 2025: Brands, die auf unserer **Retention Growth Engine** laufen, liegen beim zugeordneten Umsatz in den Top 1%, 3%, 6% und 8% aller Klaviyo-Kunden. Darunter: **edubility, HENSSLERS, Blue Farm und Paige**.

GRATIS FÜR JEDE BRAND, DIE IHR VORSTELLT

Audit des Kontos	Wo heute Wiederkaufumsatz liegen bleibt, mit den Hebeln in Reihenfolge.
Insights-Mail	Wir bauen der Brand eine Customer-Insights-Mail. Die Antworten fließen in eure Ads und Shop-Texte.

FÜR SHOPIFY- UND CRO-AGENTUREN

Keine Überschneidung	Ihr baut und optimiert den Shop. Wir machen alles nach der ersten Bestellung.
Builds gehen an euch	Braucht ein Kunde Loyalty, Abos oder eine neue App, planen wir das und geben die Umsetzung an euch.
Testideen von echten Käufern	Was Kunden uns nach dem Kauf sagen, füttert eure CRO-Roadmap.
Launches, die weiter tragen	Traffic und Anmeldungen aus einem neuen Shop werden zu Wiederkaufumsatz, eure Arbeit sieht auch Monate später noch gut aus.

Lasst uns schauen, ob wir dieselben Überzeugungen (und Zielgruppen) teilen.
Jeffrey Jampoh · Gründer · jeffrey@marketingcollective.de

30-Minuten-Call buchen →