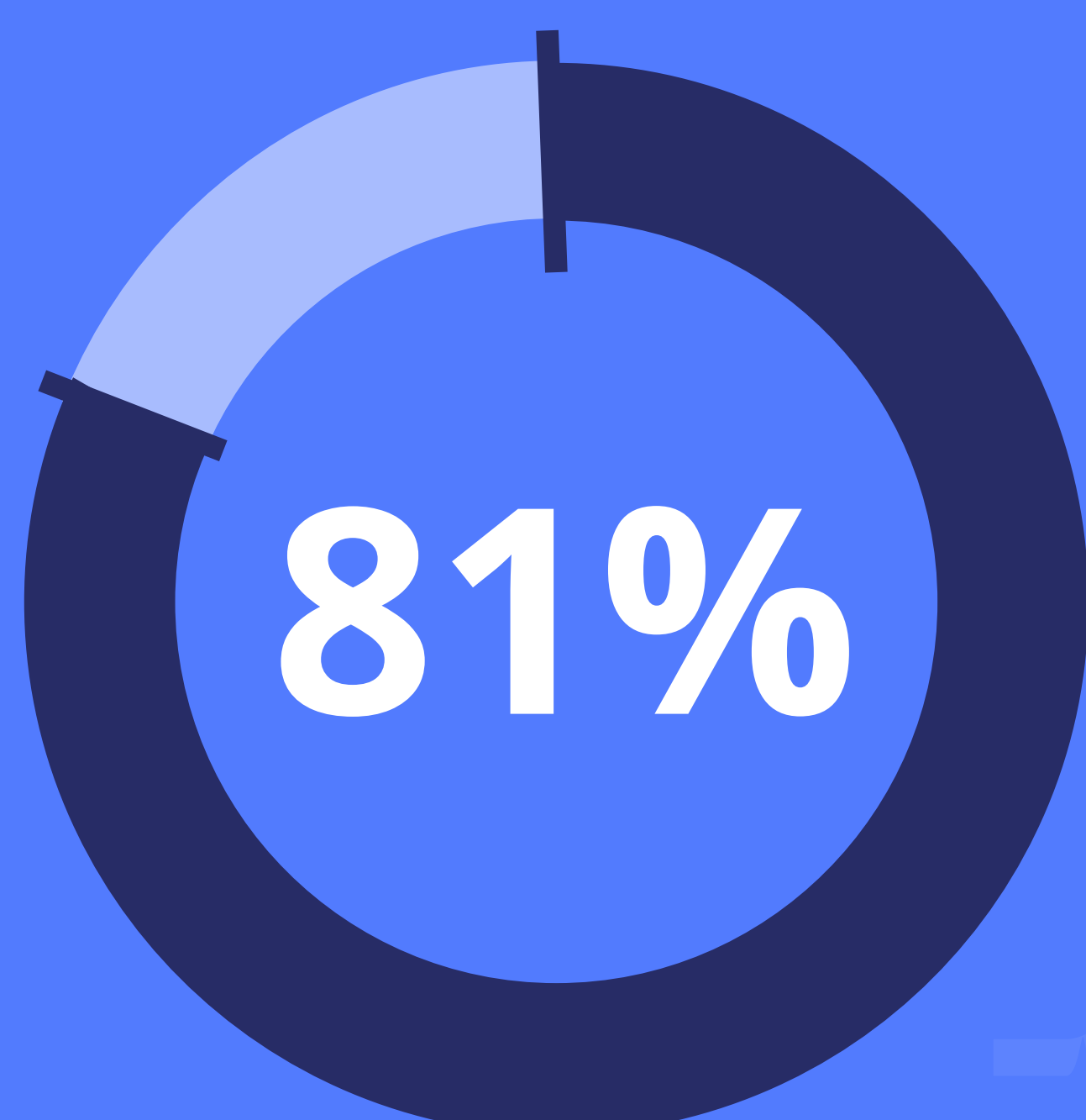


Ein Onlineshop in 5 Schritten

Warum online verkaufen?

Für viele potenzielle Kunden kann es bequemer, schneller und kostengünstiger sein, Ihre Produkte oder Dienstleistungen online zu kaufen. Der Verkauf über einen Onlineshop ist eine gute Möglichkeit, Ihren Kundenstamm zu erweitern, die Kundenerfahrung zu verbessern und den Umsatz zu steigern.



der Kleinunternehmer, die online verkaufen, geben an, dass dies zu höheren Einnahmen geführt hat.¹

Die Einrichtung eines Onlineshops mag einschüchternd klingen, aber die Aufgabe lässt sich in wenigen Schritten einfach bewältigen.

1 Wählen Sie eine E-Commerce-Plattform

Online-Tools können Sie beim Aufbau Ihres Onlineshops unterstützen. Suchen Sie nach einer Plattform, die sich gut in Ihre aktuelle Website und andere Tools integrieren lässt, die Rückerstattungen und Rücksendungen verarbeiten kann, und die sich schnell und einfach aktualisieren lässt. Achten Sie darauf, dass die Plattform über eine gute Sicherheit verfügt.



2 Richten Sie Ihren Shop ein

Gestalten Sie das Aussehen Ihres Shops und geben Sie Ihre Produkte oder Dienstleistungen mit aussagekräftigen Beschreibungen und hochauflösenden Fotos ein. Wenn Sie können, ordnen Sie die Produkte in Kategorien, um den Besuchern zu helfen, das zu finden, was sie suchen.

3 Definieren Sie Ihr Rückgaberecht

Viele Onlineshops bieten kostenlose Rücksendungen an, was ein wichtiges Verkaufsargument für Kunden sein kann. Überlegen Sie aber, was Sie die Rückgabe kosten wird. Informieren Sie sich über die Rückgaberegelungen in Ihrer Region und stellen Sie sicher, dass Ihre Rückgabegerichtlinien leicht zu finden sind.

20%	x	€	x	#	=	€
Durchschnittliche Rücklaufquote im E-Commerce ²		Kosten für eine Rückgabe		Erwartete Aufträge in einem Zeitraum		Gesamtkosten der Rückgaben



4 Sichere Zahlungen ermöglichen

Sie können Ihren Kunden mehrere Zahlungsmöglichkeiten anbieten: Die Eingabe von Kartendaten, über ein Finanzkonto zahlen oder eine andere Zahlungstechnologie. Besorgen Sie sich ein SSL-Zertifikat für Ihre Website, um die Daten der Karteninhaber zu verschlüsseln.

5 Aufträge erfüllen

Entscheiden Sie sich für ein Versandunternehmen, das die Lieferung rechtzeitig vornimmt – oder bieten Sie die Abholung in Ihrem Geschäft an. Teilen Sie Ihren Kunden mit, wann sie ihr Paket erwarten können, und bieten Sie kostenlosen Versand an – insbesondere bei einem Mindestbetrag.



¹ Insureon-Umfrage unter 2400 Kleinunternehmern, 2017.
² eMarketer, Ecommerce and Retail Customer Experience Report 2018.