

Strategien zur erfolgreichen Umsetzung

## Von der Idee zum Onlinehandel

Das Internet stellt den sich am schnellsten entwickelnden Vertriebskanal mit viel versprechenden Absatzmöglichkeiten dar. Grund genug, eine virtuelle Filiale zu eröffnen oder sogar den gesamten Vertrieb über einen Webshop abzuwickeln.

Diese Veranstaltung vermittelt das notwendige fachliche Hintergrundwissen, zeigt Strategien zur Umsetzung auf und hilft effektiv bei der Vermeidung überteuerter Investitionen und möglicher Fehlstarts.



### Planung

Synergien durch Multi-Channel-Vertrieb zur Gewinnsteigerung nutzen. Definition der Zielgruppe.

Europa und die Welt als neuer Markt? Optimierung der Marktplatzierung und Vermeidung von Konkurrenz durch die richtige Wahl des Domainnamens, Anforderungen an den Webserver. Klassisches Shared-Hosting oder eigener Server? Maßnahmen für den professionellen Auftritt. Anforderungen an die eigenen Systeme. Möglichkeiten zur Anbindung einer Faktura und geeignete Fakturasysteme. Demonstration Shopsystem und Faktura-Software im Einsatz. Wahl des Versandunternehmens unter Berücksichtigung des eigenen Angebotes, Auswirkungen der Verpackungsverordnung, Datenschutz durch Verschlüsselung, Was bringen Zertifizierungen und Gütesiegel?

### Umsetzung

Vorgehensweise bei der Erstellung des Layouts: individuelles Aussehen oder Standardlook? Implementierung des Shops in Eigenregie oder durch Dienstleister? Was kostet das? Geld sparen durch Miete? Was ist Barrierefreiheit und wieso steigert sie die Absatzchancen? Was ist Suchmaschinenoptimierung und verkauft man damit mehr? Rechtliche Betrachtungen und Pflichtangaben; was unterliegt der Kennzeichnungspflicht? Was ist die Widerrufsbelehrung, wie muss sie aussehen und welche Folgen haben eventuelle Fehler? Braucht man einen Disclaimer? Was muss bei der Nutzung fremder Inhalte berücksichtigt werden? Was ist eine Datenschutzerklärung, wie sieht sie aus und wer braucht sie?

- 🕒 14 Stunden brutto
- 👥 12-18 Personen
- 📄 Handout, Linkliste, Shopzugänge

### Betrieb

Überlegungen zum sinnvollen Bestellablauf: Was erwartet der Kunde? Stolperfalle Auftragsbestätigung, Werbemaßnahmen und Kosten, Werbung über Google AdWords, Yahoo und Preisvergleichsportale. Wie funktioniert Geolocation und bringt es Vorteile? Mehr Absatz durch Artikelbewertungen? Hilft der Einsatz von Social Media? Professionelle Produktpräsentation zur Steigerung der Verkäufe. Analyse des Besucherverhaltens zur Optimierung des eigenen Angebotes. Lösungen zum Besuchertracking und deren Nutzen. Welcher Wartungsaufwand fällt für den Shop an und kann/sollte man die Pflege outsourcen? Was ist beim Retourenmanagement zu beachten und wie lassen sich Retouren vermeiden?