

- Online Shop - Perspektiven und Chancen

Bernd Hildebrandt



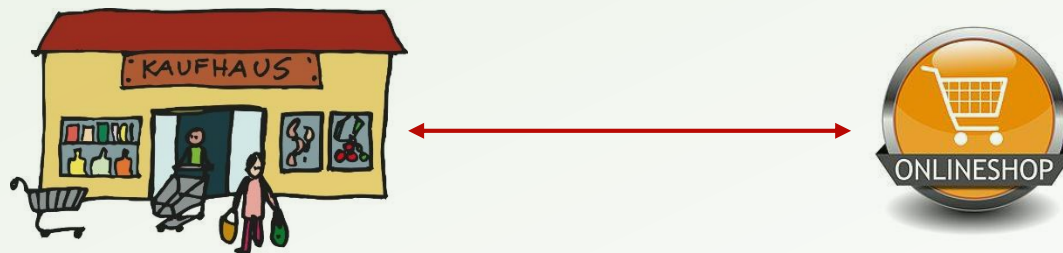
Mail: b.hildebrandt@promit-consulting.de

Homepage: promit-consulting.de

Mobil: 0171 - 1729071

Das Internet als Kauf- und Informationsmedium verändert das Einkaufsverhalten dramatisch

Der Händler sollte sich zusätzlich zu seinem Geschäft einen Online-Shop im Internet aufbauen





- **Warum Online Shop?**
- **Was bringt ein Online Shop?**
- **!! Der richtige Weg zu einem O-Shop**

Warum ein Online-Shop?

Das Internet als Kauf- und Informationsmedium verändert das Einkaufsverhalten dramatisch

Warum?

- Mit dem Internet sucht und findet der Käufer Händler in der Umgebung und fährt gezielt zum Einkauf.
→ **Ohne Internetseiten verliert der stationäre Handel an Zugkraft.**
- Mit dem Internet entsteht ein neuer Preiswettbewerb. Das Sortiment, die Qualität und die Preise werden für den Käufer transparenter.
→ **Die Internetverkäufer haben Kostenvorteile**

Was kann der stationäre Händler tun?

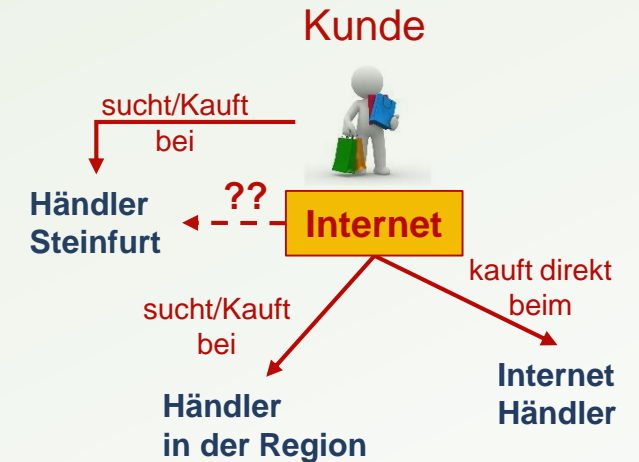
!! → Er sollte sich zusätzlich zu seinem Geschäft einen Online-Shop im Internet aufbauen.

Was ist die Wirkung?

- Der Händler gewinnt über das Internet nicht nur neue Kunden aus der Region, sondern auch darüber hinaus:

→ **Stationär und im Internet**

- Der Händler hat die Möglichkeit seine Produkte gezielt und qualitativ hochwertiger darzustellen als im Geschäft.
- Der Händler kann sich über seine Produktangebote von möglichen Konkurrenten abheben.
- Preise können unabhängig und kurzfristig gestaltet werden.
- Der Händler kann über Onlineverkäufe Gutscheine für sein Geschäft beilegen und die Kunden somit animieren in seinem Geschäft zu kaufen.



Was bringt ein Online-Shop?

Neuer Umsatz im Online Shop

Abhängig von Maßnahmen – signifikante Umsätze nach 3 Monaten:



- ✓ Mit gezielten Sonderpreisen über Angebote, Aktionen
- ✓ Mit Newsletter-Angeboten
- ✓ Mit Angeboten auf Preisvergleichs-Plattformen

Neuer Umsatz stationär

Abhängig von Maßnahmen – Kunden der Region finden Händler im Internet:



- ✓ Über Kooperation mit anderen Händlern
- ✓ Suchbegriffsoptimierung für die Region
- ✓ Gutschein für Geschäft im Versandpaket aus dem Onlinekauf

Der richtige Weg zu einem Online Shop



Der Weg zum Standard-Online-Shop

Gemeinsam bereiten wir vor:

- Die Produktauswahl
- Produktdarstellung - Produktkategorien
- Aufbau der Artikelstruktur (Stammdaten)
- Die Beschaffung von Texten und Bilder der jeweiligen Artikel
- Inhalt, Struktur und Design des Shops
- Den Import der ersten 50 Artikel



Laufzeit ca. 1-2 Monate

Der Einstieg in das Internet Marketing

Gemeinsam bereiten wir vor:

- Auswahl der Vergleichsplattform
- Standard-Aufbau Newsletter, Angebote, Aktionen
- Standard-Aufbau Gutschein-Angebote

Auf Wunsch helfen wir Ihnen bei der Integration des Online Shop

- Versand,- und Verpackungsmöglichkeiten
- Festlegung Zahlungsarten
- Standardmails für Kundenkommunikation
- Auswirkung des Online Shop auf die bestehende Organisation
- Ausbau Internet-Marketing

und wir schulen Sie!



- Bedienung und Verwaltung des Online-Shops
- Kundenkommunikation (Mailverkehr)