

E-COMMERCE.

Drei grundsätzliche Fehlüberlegungen, welche Sie nicht machen sollten:

«Unser Produkt kann man nicht online verkaufen!»

In den letzten Jahren lernten wir: Es gibt nichts, was man nicht online verkaufen könnte. Treffen Sie keine voreiligen Schlüsse oder falschen Annahmen. Erweitern Sie Ihre Absatzkanäle und verkaufen Sie Ihre Produkte online. Täglich kaufen mehr Menschen online ein. Warum also sollten sie das nicht auch bei Ihnen tun?

«Es reicht ein Standard-Shop im Standard-Design!»

Mit Online-Shops verhält es sich grundsätzlich ähnlich wie in konventionellen (offline) Läden. Die Ware muss ansprechend präsentiert sein, es muss einfach sein das Produkt zu kaufen, es muss möglich sein Produkte zu vergleichen und mögliches Zubehör ersichtlich sein. Die Präferenzen sind von Zielgruppe zu Zielgruppe unterschiedlich. Daher ist es von entscheidender Wichtigkeit, dass Online-Shops durchdacht konzeptioniert und gestaltet werden.

«Minimal sähen – maximal ernten!»

Die Umsatzerwartungen unserer Kunden sind meist gross. Bei den Investitionsbudgets ist man jedoch meistens zurückhaltend. Passen Sie Ihr Investitionsbudget also Ihren Umsatzerwartungen an. Bei einem konventionellen Laden würden Sie dies auch tun.