

W+M-Ratgeber: Onlineshop erstellen: Mit diesen 10 Maßnahmen klappt der Durchbruch!



Mit einem Onlineshop können Unternehmer ihr Wachstum beschleunigen und Kunden gewinnen. Doch wer einen Onlineshop erstellen will, sollte auf einige Dinge achten. E-Commerce-Experte Holger Lentz erklärt: „Um mit einem Onlineshop Profit zu machen, muss unter anderem die Zielgruppe bekannt sein“. Welche Maßnahmen für die Gründung eines Onlineshops noch zu beachten sind, verrät der Experte im Gastbeitrag.

1. Kunden verstehen

Damit Gründer ihren Onlineshop richtig positionieren können, müssen sie ihre Zielgruppe kennen. Nur, wer seine Kunden versteht und gezielt auf sie eingeht, kann mit seinem Produkt überzeugen.

2. Effektives Marketing

Um Sichtbarkeit zu erlangen, ist eine gezielte Marketingstrategie notwendig. Die Keyword Analyse ist dabei ein notwendiger Baustein der Suchmaschinenoptimierung, um in Suchmaschinen gefunden zu werden.

3. Professionelle Darstellung

Die richtige Produktpräsentation ist maßgeblich, um erfolgreich zu verkaufen.

Denn Kunden kaufen nicht nur Produkte, sondern emotionale Versprechen. Deshalb sollten Shop-Betreiber auf professionelle Aufnahmen und Produktbeschreibungen setzen.

4. Flexible Zahlungsarten

Um auf Kundenbedürfnisse einzugehen, sollten Shop-Betreiber flexible Zahlungsarten anbieten. Besonders beliebt ist der Kauf auf Rechnung, den Dienstleister wie Klarna anbieten. Auch Paypal ist eine beliebte Zahlungsart, die Händler auf ihrer Seite mit einbinden sollten.

5. Optimierung für Mobilgeräte

Immer mehr Menschen shoppen via Smartphone. Deshalb sollte der eigene Onlineshop so optimiert werden, dass die Nutzerfreundlichkeit auch am mobilen Endgerät einen höchsten Mehrwert bietet.

6. Ziele setzen

Indem Onlinehändler einige Erfolgskennzahlen (KPIs) im Vorfeld festlegen, können sie ihren Erfolg im Blick behalten und auf Wachstumskurs bleiben. Dabei ist ein ausschlaggebender KPI zum Beispiel der Monatsumsatz.

7. Kundendaten auswerten

Um den eigenen Shop auf den Kunden auszurichten, ist es hilfreich, Kundendaten zu tracken. Heute können sich Händler leicht einen Überblick über das Kundenverhalten verschaffen und die Daten für Optimierungen nutzen.

8. Kundenservice anbieten

Oft ist ein schlechter Kundenservice der Grund, weshalb Umsätze einbrechen und Waren zurückgeschickt werden. Dabei hilft oft schon ein Bereich für häufig gestellte Fragen (FAQ) Kunden als auch Händlern, Zeit und Ressourcen zu sparen.

9. Rechtzeitig planen

Onlinehändler sollten frühzeitig mit buchhalterischen Regeln vertraut werden. Denn ab einem Jahresumsatz von 600.000 € sind sie zur doppelten Buchführung verpflichtet. Spätestens dann ist die Überlegung, einen professionellen Buchhalter zu beauftragen, lohnenswert.

10. Shop laufend optimieren

Kunden sind heute schnellen Service und Versand gewohnt. Deshalb sollten Bestellprozesse im Vorfeld professionell gestaltet werden. Durch Online-Befragungen können beispielsweise Kundenwünsche erkannt und für Optimierungen genutzt werden.

Fazit: Mit diesen Schritten behalten Gründer alle Prozesse im Griff und können sich entspannt auf ihr Kerngeschäft fokussieren.

Der Autor: Holger Lentz



Holger Lentz. Foto: Holger Lentz E-Commerce Consulting.

Holger Lentz ist Geschäftsführer und Gründer der enno.digital GmbH und der E-Commerce Marketingagentur eAds.digital GmbH. Er unterstützt Unternehmen dabei, mithilfe von Performance-Marketing ihre Umsätze zu erhöhen und auch ihre Sichtbarkeit zu verbessern. Als ganzheitliche Agentur kümmert sich sein Unternehmen auch um das Onlinemarketing. Dabei schöpfen sie aus dem vollen Repertoire an Möglichkeiten, von Google- und Facebook-Ads über SEO zu LinkedIn-Kampagnen und analysieren und optimieren alle Kampagnen fortlaufend, um sie noch

effizienter zu machen.