

17.02.2011

Ihr Onlineshop, eBay, Amazon & Co

Billiton GmbH/Patrick Schulte

- Alle Shops sollten von einem Programm aus verwaltet werden können (empfohlen JTL)
  - Onlineshop Software z.B. [www.magentocommerce.com/](http://www.magentocommerce.com/)
- Provider für Zahlungsverifizierung und Abwicklung (ca. 10€ im Monat)
  - z. B. [www.heidelpay.de](http://www.heidelpay.de)
- Signaturpflicht für Rechnungen als PDF werden wahrscheinlich abgeschafft.
  - Bis jetzt noch externe Anbieter erforderlich
- Versandentscheidung anhand von Gewicht, Produktgruppen und Ländern.
- Verhandlungen mit Lieferanten (z.B.DHL)->Versandkosten Trackin IDÜbergabe,sonstiges...
  - Lt. Statistik wird DHL am liebsten beim Kunden gesehen. Vorteil: Auslieferung auch Samstags. UPS und Co. Teurer, dafür aber ein wenig schneller
- Die Verwaltungssoftware (Warenwirtschaft) sollte Export Schnittstellen besitzen
  - Auch Betreibersoftware genannt z.B. [www.sap.com](http://www.sap.com) oder [www.jtl-software.de](http://www.jtl-software.de)
- Unregistrierte Bestellungen müssen lt. Gesetz im Shop zulässig sein.
- Abbuchen darf man erst, wenn die Wahre das Haus verlassen hat.
- Cross-Selling → Angebote zu im Warenkorb liegenden Produkten anzeigen
- Affiliate Marketing → Partnerprogramme; Auf unserer Seite wird für ein Produkt geworben. Nach erfolgreichem Verkauf bekommen wir die Provision vom Anbieter.
- Handelsplattformen:
  - z.B. E-Bay      Aufwendige Administration durch Versteigerungsprinzip/kompliziertes Provisionssystem  
Käufer sehr ungeduldig
  - z.B. Amazone    Einfache Artikeleinstellung, Teure Provision  
Käufer wartet auch mal einen Tag länger
  - z.B.Billiger.de    Kein Verkauf Artikel-Datenbank manuel übermitteln  
keine Provision
- Google Addwords sparsam buchen, da sonst schnell hohe Kosten ohne Nutzen entstehen können. Für Website Optimierung interessant, da Häufigkeiten der Suchbegriffe überprüft werden können. [adwords.google.de](http://adwords.google.de)
- Landingpage optimierung → Vorschaltseite mit Weiterleitung zur eigenen Seite
  - Meist sinnlos, da Google diese ignoriert und den Suchbegriff „verwässert“
- Shop möglichst nah am „Standard“ halten, da sonst Aufbau und Administration teuer.
- Demoshop: <http://www.shop-naschwerk.de/>
- Einstiegsshop-Erstellung zwischen 2000€ und 4000€