

SHOPTIMIZER

... und der Webshop läuft



Bild: © bilderstoeckchen - Fotolia.com

Shopkonzept

Fragen, Überlegungen und Ideen

SHOPTIMIZER GmbH

Arno Münzer

Gutmadingerstr. 7

D-78166 Donaueschingen

Tel: +49 (0) 771 / 89 67 555

Fax: +49 (0) 771 / 89 67 557

E-Mail: info@shoptimizer.ch

Web: www.shoptimizer.ch

Grundlagen E-Commerce

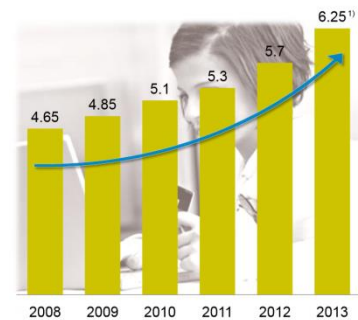
Die Entwicklung im E-Commerce

Die große Verbreitung von Breitbandanschlüssen hat das Wachstum des E-Commerce in der Schweiz beschleunigt.

Zudem führen Smartphones mit schnellen Internetverbindungen zu neuen Kundensegmenten.

Das Internet wird mobil und die Kunden kaufen vermehrt unterwegs ein.

Entwicklung Marktvolumen Online- und Versandhandel 2008 – 2013
Umsatz in Mrd. CHF



Quelle: Gesamtmarkt B2C, C2C, Einkauf im Ausland
© GR 2014 | Der Schweizer Online- und Versandhandel 2013 | Februar 2014

Rentiert sich ein eigener Onlineshop?

Trotz des hohen Wettbewerbs, stellen sich viele Unternehmer die Frage nach der Rentabilität eines eigenen Shops. Unserer Erfahrung nach kann sicher gesagt werden, je besser Nischen bedient werden, desto rentabler wird ein Shop.

Wir möchten aber auch warnen: Ein Onlineshop darf kein Hobbyprojekt sein und kann nicht nebenher betrieben werden. Der Arbeitseinsatz für einen rentablen Shop ist enorm und darf keinesfalls unterschätzt werden.

Überlegungen vor dem Konzept

Diese Übersicht soll Ihnen Anhaltspunkte und Ideen geben, ob Sie bereit sind die Entwicklung eines Online-Shops anzugehen.

Grundlegende interne Fragen:

- Welches Mitglied der Geschäftsführung ist für das E-Commerce Projekt verantwortlich?
- Welche langfristigen Ziele bestehen für das Projekt?
- Wo liegt der Stellenwert des Shops zu den anderen Vertriebskanälen?
- Welche Kundengruppen werden angesprochen?
- Welche Waren werden angeboten?
- Eignen sich Ihre Produkte für den Onlinevertrieb?
(Kühlpflicht, enorme Abmessungen, Gefahrgut)
- Gibt es Nischen die bedient werden können und gibt es klare Merkmale wie man sich von Mitbewerbern hervorheben kann?
- Welche Märkte werden angesprochen?
- Welche Sprachen sind nötig?
- Gibt es bereits Logistikprozesse? Müssen diese angepasst werden?
- Wie können Ziele überprüft und gemessen werden?

Sind diese Fragen geklärt, wagen Sie einen Blick über den Tellerrand und betrachten Sie bestehende Märkte.

- Gibt es Mitbewerber?
- Wer sind Ihre Mitbewerber?
Welche Shops stehen in direkter Konkurrenz zu Ihrem?
- Was machen diese gut, was schlecht?
Was können Sie adaptieren, was vermeiden?

- Was können Sie besser machen?
- Wo können sie Alleinstellungsmerkmale schaffen?
- Wo liegen die Preise bei vergleichbaren Produkten?
- Wo liegen die Versandkosten der Mitbewerber?

Die Chancen für einen erfolgreichen Shop sind erkennbar.

Welche Kosten kommen auf Sie zu?

Nun wissen Sie, dass Sie mit einem Shop einen Markt haben welchen Sie bedienen können. Auch ist klar wer den Shop betreuen wird.

Selbstverständlich kommen für eine Shopentwicklung Kosten auf Sie zu, denn viele Bereiche werden outsourcet. Sie als Shopbetreiber werden damit beschäftigt sein, sich auf Ihre Produkte, Kategorien und Verkaufsprozesse zu konzentrieren. Programmierung, Suchmaschinenoptimierung und IT sollten Sie Spezialisten überlassen.

Mögliche Kosten einer Shoplösung

- Software
- Lizenzen
- Beratung, Konzept und Programmierung
- Schnittstellen zu Drittanbietern
(Bonitätsprüfung, Paymentservices, Warenwirtschaft, Preissuchmaschinen)
- Hosting
- IT-Infrastruktur
- Laufende Betriebskosten
- Rechtberatung
- Gütesiegel
- Werbung und Marketing
- Suchmaschinenoptimierung

Nicht zu unterschätzen sind besonders die Werbekosten. Ein Shop der nicht bekannt ist, generiert keinen Umsatz. Um einen Shop erfolgreich zu lancieren, bedarf es einem ordentlichen Werbebudget. Gerade in der Zeit bis die Suchmaschinenoptimierung greift, ist es nötig den Shop auf anderen (meist kostenpflichtigen) Wegen zu promoten.

Sind Sie bereit Onlinehändler zu werden?

Sie haben nun einige Zeit damit verbracht, festzustellen dass ein Shop für Sie das Richtige ist. Die nächsten Schritte werden es sein:

- Das passende Shopsystem zu finden
- Ein entsprechendes Hosting für Ihr Projekt zu finden
- Einen Partner zu evaluieren welcher Ihren Shop nach Ihren Bedürfnissen erstellen kann

An dieser Stelle kommt **SHOPTIMIZER** ins Spiel.

Unsere jahrelange Erfahrung im E-Commerce ermöglicht es, für jeden Anspruch eine passende Lösung zu finden. Mit insgesamt 3 verschiedenen Shopsystemen, welche unterschiedliche Stärken und Schwächen aufweisen, ist es möglich nahezu jede Branche zu bedienen.

Die Auswahl des Shopsystems

Die Auswahl des passenden Shopsystems ist die erste große Hürde zum erfolgreichen E-Commerce Projekt.

Folgende Shopsysteme werden von SHOPTIMIZER betreut:



osCommerce ist ein Klassiker unter den openSource-Shoplösungen. Die recht einfache Programmierstruktur ermöglicht den Einsatz bei kleineren Budgets auch mit großem Warensortiment.

Vorteile:

- Viele Funktionen wurden über Jahre speziell für unsere Kunden entwickelt. Unsere OSC-Installationen verfügen über sehr viele Funktionen welche heute benötigt werden.

Nachteile:

- Durch den Aufbau in Tabellenform ist eine Optimierung für die Darstellung auf mobilen Geräten kaum möglich.



WooCommerce ist ein Shopping-Plug-In für Wordpress. Woo ist recht schnell einsetzbar und bietet sich besonders bei kleineren Warensortimenten an.

Vorteile:

- Durch die Integration in Wordpress ist WooCommerce extrem suchmaschinenfreundlich. Kurze Entwicklungszeiten und schnelle Auffindbarkeit bei Google.

Nachteile:

- Sehr gewöhnungsbedürftige Administration.
- Durch die starke Verbreitung von Wordpress sind Hackerangriffe an der Tagesordnung. Ein regelmäßiges stopfen von immer wieder neu entstehenden Sicherheitslücken sollte kalkuliert werden.
- Nur für ein kleineres Warensortiment geeignet



PrestaShop ist ein modernes Shopsystem welches die aktuellen Bedürfnisse eines Onlineshops bedient.

Vorteile:

- Modernes und schnelles System für ein breites Warensortiment
- Gute SEO-Eigenschaften
- Responsives Design ermöglicht Shopping via Smartphone

Nachteile:

- Hohe Entwicklungskosten da für verschiedene Bildschirmauflösungen entwickelt werden muss.

Bei der Empfehlung für ein Shopsystem orientieren wir uns nicht an den Basisfunktionen der verschiedenen Systeme. Alle Systeme wurden von SHOPTIMIZER an aktuelle Bedürfnisse angepasst. Eine Installation orientiert sich jeweils an den händlerspezifischen Anforderungen.

Die Kosten für einen Onlineshop sind so unterschiedlich wie die Anforderungen welche jeder einzelne Shopbetreiber stellt. Um fair zu kalkulieren, erhält bei uns jeder Shop-Planer ein individuelles Angebot.

Lassen Sie uns Ihren Shop planen

Um ganz individuell für jedes Shopkonzept nicht nur das richtige System auswählen zu können, sondern auch die richtige Herangehensweise, haben wir die folgenden Fragen ausgearbeitet.

Grundsätzliches:

- Zu welchem Zeitpunkt planen Sie die Liveschaltung Ihres Shops?
- Besteht bereits ein Shop?
- Was wird verkauft?
- Wer ist Ihre Zielgruppe?
- Kundengruppen B2C / B2B?
- Welchen Markt sollen bedient werden?
- Welche Sprachen werden benötigt?

- Welche Währungen sind nötig und sinnvoll?
- Rechtssicherheit

SEO (von Anfang an)

- Keywordanalyse mit verschiedenen Tools (Was suchen Ihre Kunden?)
Diese Leistung übernehmen wir gerne für Sie. Wir ermitteln die Daten auch auf Basis Ihrer Mitbewerber.
- Domainfindung (Wie wird Ihr Shop heißen?)

Technisches:

- Wo wird Ihr Shop gehostet?
- SSL-Verschlüsselung möglich oder sogar vorhanden?

Design Produkte und Inhalt:

- Soll responsive designt werden?
- Gibt es bereits passende Templates welche verwendet werden sollen?
- Woher kommen Artikel- und Kategoriebilder?
- Können Videos verwendet werden?
- Wer schreibt Ihre Artikelbeschreibungen?
- Gibt es Besonderheiten bei den Produkten?
- Rundung auf 5 Rappen?
- Staffelpreise
- Cross-Selling
- After-Buy Angebote

Bezahlung und Versand:

- Bezahlarten
Kreditkarten, PayPal, Rechnung, Postfinance, Vorkasse, Nachnahme, Barzahlung bei Abholung
- Zahlung auf Rechnung mit Bonitätsprüfung?
Hier steht uns unser Partner Intrum Justitia zur Verfügung.
- Versandarten
Selbstabholung, Postversand, Speditionsversand, Express
- Zahlungsweise abhängig von Versandarten?

Administratives:

- Wie sollen Rechnungen, Lieferscheine und Mahnwesen funktionieren?
- Anbindung Warenwirtschaft

Marketing:

- Gutscheine
Rabattaktionen, Geburtstagsgutscheine, Willkommensgutschein
- Newsletteranbindung
- Social Media
Insbesondere Facebook bietet zahlreiche Möglichkeiten Artikel zu präsentieren und einen Dialog mit Kunden und Interessenten zu schaffen.

- Kundenbewertungen (Trusted Shops, Ekomi)
- Schnittstelle Google Merchant Center
- Export zu anderen Anbietern (Preisvergleiche, eigener Blog)
- Gestaltung eines Themenblogs zu Ihrem Shop

SEO und Analyse:

- Webtracking (Google Analytics, Piwik o.ä.)
- Rankinganalyse und Fehlermanagement

Weiterführende Informationen erhalten Sie auf www.shoptimizer.ch und www.shoptimizer.ch/blog/

Gerne beraten wir sie auch telefonisch oder persönlich.



SHOPTIMIZER GmbH

Gutmadingerstr. 7
D-78166 Donaueschingen

Tel: +49 (0) 771 / 89 67 555

Fax: +49 (0) 771 / 89 67 557

E-Mail: info@shoptimizer.ch

Web: www.shoptimizer.ch

Geschäftsführer: Arno Münzer

Handelsregister: Amtsgericht Freiburg HRB: 708540

Ust.-IdNr.: DE202234702