

E-COMMERCE STRATEGIE UND ZIELSETZUNG

Grundlagen

0

Grundlagen
Einführung



1

Grundlagen

10 typische Herausforderungen

Profitable Kundengewinnung

Die effiziente und profitable Kundengewinnung im E-Commerce ist eine ständige Herausforderung aller Online-Shop-Betreiber. Es erfordert eine effektive Marketingstrategie, die richtigen Kanäle und eine perfekte "Message".

A large, solid orange curved shape, resembling a quarter-circle or a large arc, occupies the bottom right corner of the slide. Inside this shape, the number "01" is written in a large, white, sans-serif font.

01

(Prozess)Kosten

Die Verwaltung von Lagerbeständen, Versand, Zahlungsabwicklung und Kundenservice kann zu hohen Prozesskosten führen, die die Rentabilität eines Online-Shops beeinträchtigen.

03

In der überfüllten digitalen Landschaft ist es immer eine Herausforderung, die Sichtbarkeit des eigenen Online-Shops zu erhöhen. Denn nur wer gesehen wird, kann auch Umsätze erzielen.

Sichtbarkeit

Der intensive Wettbewerb im E-Commerce erfordert ständige Anpassung und Weiterentwicklung, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Meist entsteht dieser durch fehlende USPs.

**Wettbewerbsdruc
k**

E-Commerce Strategie

Die Entwicklung und Umsetzung einer effektiven E-Commerce-Strategie ist entscheidend für den Erfolg eines Online-Shops, kann aber aufgrund der sich ständig ändernden Marktbedingungen eine Herausforderung sein.

Schlechte UX / CR

Die Optimierung in der Benutzererfahrung und der Conversion-Rate auf der Website ist entscheidend für den Erfolg im E-Commerce, kann aber aufgrund der Vielzahl an zu berücksichtigenden Faktoren komplex sein.

07

Nachdem Kunden gewonnen wurden, ist es wichtig, sie zu halten. Dies kann durch hervorragenden Kundenservice, regelmäßige Kommunikation und Treueprogramme erreicht werden.

Kundenbindung

Im E-Commerce kann es aus vielen verschiedenen Gründen wie beispielsweise zu hohen Prozesskosten oder einer ineffizienten Kundengewinnung schwierig sein, profitabel zu sein oder zu bleiben.

Profitabilität

Abhängigkeit von Dienstleistern

Die Abhängigkeit von externen Dienstleistern kann zu Herausforderungen führen, z.B. wenn diese nicht zuverlässig liefern, was zu Verzögerungen und möglichen Betriebsunterbrechungen führen kann.

Das E-Commerce Team

Die Zusammenstellung eines effektiven E-Commerce-Teams kann eine Herausforderung sein, da es eine breite Palette von Fähigkeiten erfordert, einschließlich technischem Know-how, Marketingfähigkeiten und Kundenservice-Kompetenzen.

2

Grundlagen

Die Risiken des E-Commerce

Grundlagen

Risiken des E-Commerce

- Mangel an strategischer Planung
- Unterschätzung der Komplexität der Herausforderungen
- Fehlende Expertise in verschiedenen Bereichen
- Mangel an Ressourcen sei es Zeit, Geld oder Personal
- Schnelle Veränderungen im E-Commerce
- Nicht messbare oder unklare Ziele

Grundlagen

Risiken des E-Commerce - Pets.com

- Wurde während der Dotcom-Blase in den späten 1990er Jahren gegründet
- Verkaufte Haustierbedarf online
- Konnte nie rentabel werden
- Großes Problem waren hohe Transportkosten der schweren Säcke mit Tierfutter oder Streu
- Kunden waren nicht bereit diese Kosten zu tragen
- Außerdem gab es einen großen Wettbewerb und pets.com hatte Schwierigkeiten aus der Masse herauszusteichen

Grundlagen

Risiken des E-Commerce - Webvan

- Wurde während der Dotcom-Blase in den späten 1990er Jahren gegründet
- Wollten ein Online-Lebensmittelgeschäft aufbauen und Lebensmittel liefern
- Kosten für Lagerung und Lieferung waren extrem teuer und konnten kaum gedeckt werden
- Die Nachfrage war damals nicht so hoch wie erwartet
- Webvan hatte Schwierigkeiten, seine Lagerbestände effizient zu verwalten und die Bestellungen pünktlich auszuliefern
- Anfängliche Finanzierung von 400 Millionen Dollar, 2001 insolvent

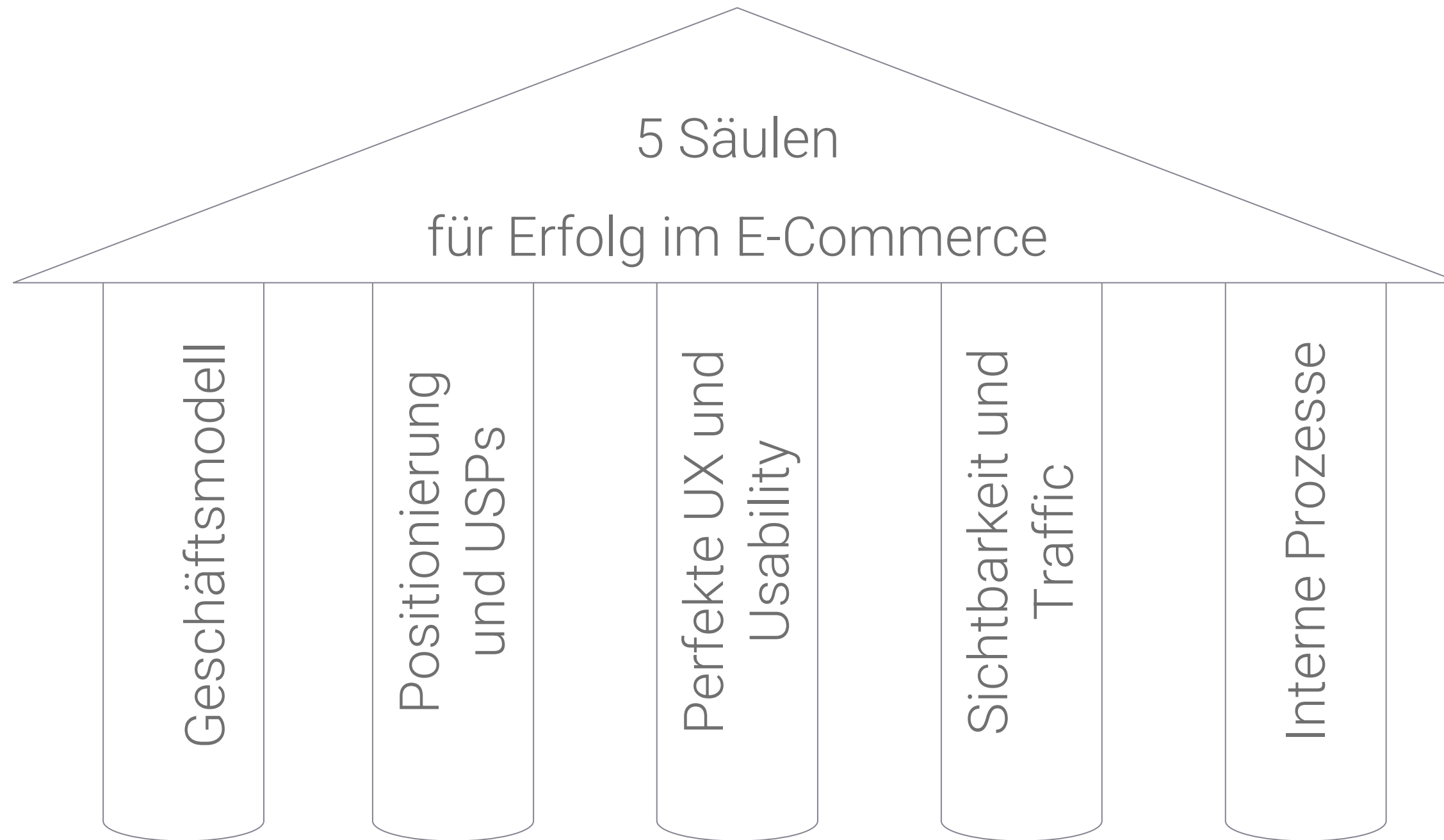
3

Grundlagen

5 Säulen für den Erfolg

Grundlagen

5 Säulen für den Erfolg



4

Grundlagen

Elemente einer E-Commerce Strategie

Grundlagen

Elemente einer E-Commerce Strategie

