

E-COMMERCE STRATEGIE UND ZIELSETZUNG

Betriebsmodelle

0

Betriebsmodelle

Einführung

Im E-Commerce beziehen sich Betriebsmodelle auf die
verschiedenen Ansätze und Strukturen, die Unternehmen nutzen,
um ihre Produkte oder Dienstleistungen online zu verkaufen und zu
vermarkten.

Betriebsmodelle

Einführung

- Nicht jedes Geschäftsmodell eignet sich für jeden Ansatz
- Es gibt Unterschiede beim Invest / Kosten
- Ausschlaggebend ist auch immer das eigene Know-how
- Wichtig ist sich im Vorfeld Gedanken zu machen
- Natürlich können Betriebsmodelle auch gemixt werden
- Es muss nicht immer der eigene Webshop sein!

1

Betriebsmodelle

Eigene E-Commerce Plattform

Betriebsmodelle

Eigene E-Commerce Plattform

- Ein individuell entwickelter oder maßgeschneiderter Online-Shop
- Damit hast du die vollständige Kontrolle über Design, Funktionalität und das Kundenerlebnis
- Du hast auch vollständigen Zugriff auf Kundendaten und Analysen
- Du kannst den Online-Shop speziell an deine Geschäftsbedürfnisse anpassen
- Du hast zudem die Möglichkeit, die Plattform in andere Geschäftssysteme zu integrieren

Betriebsmodelle

Eigene E-Commerce Plattform - Vor und Nachteile

	Pros	Cons
Möglichkeit, jeden Aspekt des Online - Geschäfts zu steuern und anzupassen	✓	✗ Entwicklung und Wartung des Online-Shops können teuer sein
Stärkung der eigenen Marke ohne externe Einflüsse	✓	✗ Du benötigst für den Betrieb technisches Know-how oder einen Dienstleister
Direkter Kontakt zu Kunden, was tiefergehende Beziehungen ermöglicht	✓	✗ Du bist komplett für das gesamte Marketing und Neukunden zuständig
Relativ geringe Gebühren z.B. an den Shop-Software Anbieter	✓	✗ Du musst auch Skalierungsfragen und -probleme selbst bewältigen
Vollständiger Zugriff und Kontrolle über Kundendaten und -verhalten	✓	

Betriebsmodelle

Eigene E-Commerce Plattform



Eine eigene E-Commerce-Plattform bietet umfassende Kontrolle und Markenindividualität, erfordert jedoch signifikante Investitionen und technisches Know-how.

2

Betriebsmodelle
Marktplätze

Betriebsmodelle

Marktplätze

- Hier verkaufst du deine Produkte oder Dienstleistungen über eine etablierte Drittanbieter-Plattform wie Amazon
- Dadurch hast du Zugang zu einer breiten, oft globalen Kundenbasis
- Du stellst die Produkte oder Dienstleistungen bereit und nutzt die Plattform für den Verkauf und Vertrieb
- Du profitierst von der Kundenbindung und dem Vertrauen, das der Marktplatz aufgebaut hat
- Für jeden Verkauf musst du hier aber Plattformgebühren und -kommissionen zahlen

Betriebsmodelle

Marktplätze - Vor und Nachteile

Pros

- Sofortiger Zugang zu Millionen von potenziellen Kunden weltweit
- Du sparst dir das Marketing und profitierst von der Reichweite der Plattform
- Viele administrative und logistische Prozesse werden von der Plattform übernommen
- Einfacher und schnellerer Einstieg in den Online-Handel
- Du profitierst zusätzlich vom Vertrauen und der Reputation der Plattform



Cons



Intensiver Wettbewerb mit anderen Verkäufern auf der Plattform



Gebühren und Kommissionen schmälern die Gewinnmarge



Kaum Einfluss auf die Darstellung und das Kundenerlebnis



Abhängigkeit von der Plattform, Risiko von Änderungen der Richtlinien, etc.



Du hast nur begrenzt Zugang zu Kundeninformationen

Betriebsmodelle

Marktplätze



Der Verkauf auf etablierten Marktplätzen ermöglicht einen schnellen Marktzugang und Zugang zu einer großen Kundenbasis, beinhaltet jedoch hohe Wettbewerbsintensität und Gebühren.

3

Betriebsmodelle

Streckengeschäft / Dropshipping

Betriebsmodelle

Streckengeschäft / Dropshipping

- Ein Geschäftsmodell, bei dem du Produkte verkaufst, ohne sie selbst auf Lager zu haben.
- Wenn ein Kunde ein Produkt kauft, bestellst du es direkt beim Lieferanten, der es dann an den Kunden versendet.
- Keine Notwendigkeit eines eigenen Lagerbestands oder einer Logistikinfrastruktur.
- Du konzentrierst dich auf den Verkauf und das Marketing, während die Lieferkette vom Lieferanten verwaltet wird

Betriebsmodelle

Streckengeschäft / Dropshipping - Vor und Nachteile

	Pros	Cons
Kein Kapitalbedarf für Lagerbestände	✓	✗ Höhere Kosten pro Einheit durch Dropshipping-Gebühren
Möglichkeit, ein breites Sortiment anzubieten, ohne physische Lagerhaltung	✓	✗ Risiken durch Lieferverzögerungen oder Qualitätsprobleme
Einsparungen bei Lagerhaltung und Logistik	✓	✗ Eingeschränkte Kontrolle über Lagerbestände und Versandzeiten
Leichteres Skalieren des Geschäfts ohne zusätzliche Logistikkosten	✓	✗ Viele Dropshipping-Produkte sind hochkompetitiv
Geringere Einstiegshürden für neue Unternehmer	✓	✗ Herausforderungen beim Aufbau einer starken Markenidentität

Betriebsmodelle

Streckengeschäft / Dropshipping



Dieses Modell bietet eine flexible und kapitalschonende Möglichkeit, in den E-Commerce einzusteigen, stellt jedoch auch einzigartige Herausforderungen bezüglich der Lieferkette und Kundenbeziehungen dar.

4

Betriebsmodelle Affiliate

Betriebsmodelle

Affiliate

- Ein Online-Shop, in dem alle Produkte über Affiliate-Links beworben werden
- Anstatt eigene Produkte zu verkaufen, leitest du Besucher über diese Links zu Produkten auf anderen Websites weiter, wofür du eine Provision erhältst
- Du gestaltest einen Online-Shops, der wie ein traditioneller E-Commerce-Shop aussieht, alle Links führen aber zu externen Produktseiten
- Die Produkte wählst du aus verschiedenen Affiliate-Programmen aus, die zu deiner Zielgruppe passen
- Dein Einkommen basiert auf den Provisionen, die du für durch deine Links generierte Verkäufe erhältst

Betriebsmodelle

Affiliate - Vor und Nachteile

Pros

Du musst dich nicht um Lagerbestände oder Versand kümmern



Geringere Anlaufkosten im Vergleich zu traditionellen E-Commerce-Shops



Du kannst Produkte aus verschiedenen Nischen anbieten



Der Aufbau eines solchen Shops kann schneller und einfacher sein



Passives Einkommen wenn der Shop regelmäßig Traffic generiert



Cons



Begrenzte Kontrolle über Produktverfügbarkeit & Provisionen



Viele Affiliate-Shops bewerben ähnliche oder identische Produkte



Herausforderung, Kundenvertrauen aufzubauen



Notwendigkeit, in SEO und Marketing zu investieren



Einkommen ist stark abhängig von Marketing und Kundenverkehr

Betriebsmodelle

Affiliate



Ein Affiliate-Shop bietet eine einfache Möglichkeit, mit geringen Anfangsinvestitionen in den Online-Handel einzusteigen, erfordert jedoch effektive Marketingstrategien und SEO, um Traffic und Einkommen zu generieren.

5

Betriebsmodelle Omni-Channel

Betriebsmodelle

Omni-Channel

- Ein Geschäftsansatz, der eine nahtlose Kundenerfahrung über mehrere Vertriebs- und Kommunikationskanäle hinweg bietet.
- Einschließlich, aber nicht beschränkt auf Online-Shops, physische Geschäfte, mobile Apps, soziale Medien und Kundenservice
- Fokus auf eine kohärente und vernetzte Kundenerfahrung über alle Berührungspunkte hinweg
- Nutzung von Kundendaten und Analysen zur Optimierung der Kundenerfahrung und zur Steigerung der Effizienz

Betriebsmodelle

Omni-Channel - Vor und Nachteile

Pros

Bietet Kunden eine flexible, konsistente und personalisierte Einkaufserfahrung



Ermöglicht tiefere Einblicke in das Kundenverhalten und Präferenzen



Differenzierung von Wettbewerbern durch ein ganzheitliches Einkaufserlebnis



Du hast unterschiedliche Einnahmenquellen



Cons



Bedarf an erheblichen Investitionen in Technologie und Infrastruktur



Herausforderungen bei der Integration und Verwaltung mehrerer Vertriebskanäle



Du musst die einheitliche Markenbotschaft auf den Kanälen sicherstellen



Das erfordert insgesamt sehr viel Zeit und Ressourcen

Betriebsmodelle Omni-Channel



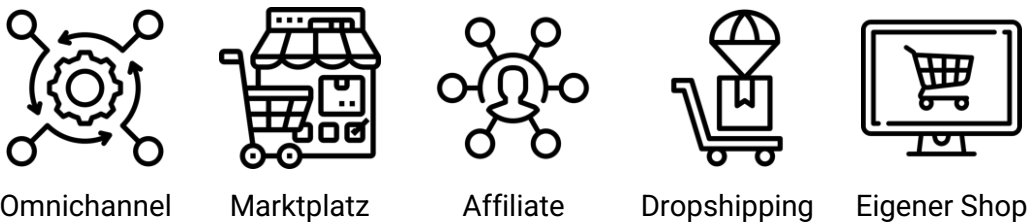
Omni-Channel-Strategien bieten ein nahtloses und kundenorientiertes Einkaufserlebnis, sind jedoch mit hohen Implementierungskosten und komplexer Datenverwaltung verbunden.

6

Betriebsmodelle Gegenüberstellung

Betriebsmodelle

Gegenüberstellung



Anfangsinvestition						
	Sehr gering	gering	neutral	Sehr hoch		
	++	+	o	-/o		
Betriebsaufwand						
	Sehr gering	gering	neutral	Sehr hoch		
	++	+	o	-/o		
Skalierbarkeit						
	Sehr gut	gut	neutral	Eher schlecht		
	++	+	o	-/o		
Kontrolle über Branding, etc.						
	Sehr gut	gut	neutral	Eher schlecht		
	++	+	o	-/o		

7

Betriebsmodelle

Aufgaben