

E-COMMERCE STRATEGIE UND ZIELSETZUNG

Zusammenfassung und Fazit

0

E-Com. Strategie und Zielsetzung
Zusammenfassung und Fazit

E-Commerce Strategie & Zielsetzung

Zusammenfassung und Fazit

- **Ziele und Prioritäten:** Nur wenn das Ziel klar ist, kann der Weg beschritten werden
- **Geschäfts- und Betriebsmodell:** Vom Marktplatz bis zum Händler ist alles möglich
- **Positionierung und Alleinstellungsmerkmale:** Eine zentrale Frage lautet immer: Was mache ich anders als der Wettbewerb und warum sollten Kunden bei mir kaufen, welche Alleinstellungsmerkmale existieren
- **Business First:** Eine seriöse Berechnung des Business Cases ist unerlässlich, denn das ist die Grundlage für alle weiteren Entscheidungen
- **Absatz- und Vertriebskanäle:** In Zeiten von Omni-Channel-Distribution ist es äußerst wichtig, von Anfang an die richtigen Absatzkanäle auszuwählen.

E-Commerce Strategie & Zielsetzung

Zusammenfassung und Fazit



Ziele definieren ist entscheidend

Die Ermittlung und Spezifikationen von Zielen ist die entscheidende Grundlage, aus der Sicht die gesamte E-Commerce Strategie ableitet. Wenn das "Warum" nicht geklärt ist, kann kein vernünftiger Umsetzungsplan entwickelt werden.



Geschäftsmodell entwickeln

Gerade in Zeiten von starken Wettbewerbern und niedrigen Margen, ist es wichtig ein solide durchdachtes und erfolgreiches Geschäftsmodell zu entwickeln. Es muss nämlich nicht immer nur der klassische Handel sein.



USPs als Abgrenzung

Alleinstellungsmerkmale sind wichtig, in vielen Business Cases entscheiden diese über den Erfolg oder Misserfolg des gesamten E-Commerce Vorhabens. Je stärker der Wettbewerb, je austauschbarer das Produkt umso wichtiger sind Alleinstellungsmerkmale.