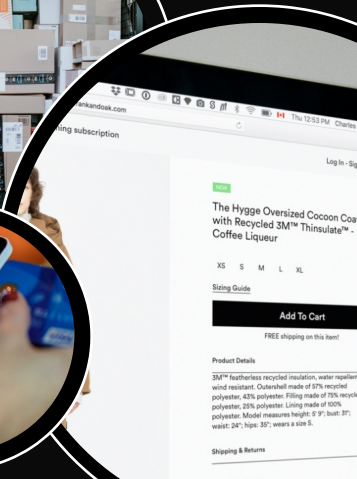
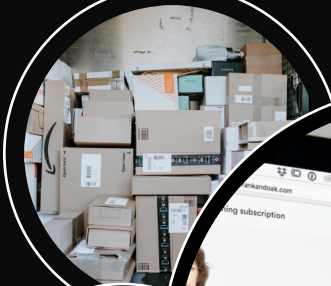


Quickstart Guide Onlinehandel



The Hygge Oversized Cocoon Coat
with Recycled 3M™ Thinsulate™ -
Coffee Liqueur

XS S M L XL

[Sizing Guide](#)

Add To Cart

FREE shipping on this item!

Product Details

3M™ featherless recycled insulation, water repellent, wind resistant. Outershell made of 57% recycled polyester, 43% polyester. Filling made of 75% recycled polyester, 25% polyester. Lining made of 100% polyester. Model measures height: 5' 9"; bust: 37"; waist: 24"; hips: 35"; wears a size S.

[Shipping & Returns](#)

Einleitung

In dieser PDF erhalten Sie eine zusammenfassende Übersicht, wie regionale Einzelhändler das Potential des Onlineshoppings für sich nutzen können - ohne Vorwissen, weitgehende technische Kenntnisse und große Investitionen.

Dafür werden die beiden Methoden des Online-Shops und Online-Marktplatzes kurz beleuchtet und verglichen. Zusätzlich beinhaltet der Guide eine Übersicht von Fragen, die vor der Eröffnung eines Onlineshops geklärt werden sollten.

Ziel ist es, einen Überblick zu schaffen, wie Einzelhändler schnell und einfach E-Commerce für sich nutzen können.

Verkaufskanäle

Überblick

Online-Shop
Baukasten

 *shopify*

JIMDO

WIX.com

Online
Marktplatz

ebay[™]

amazon.com

i-bring

Etsy

Online-Shop oder Marktplatz?

Den schnellsten und einfachsten Einstieg in den Onlinehandel bieten Online-Marktplätze. Verkäufer können dort jederzeit ein Konto eröffnen und unkompliziert ihre Artikel verkaufen. Der Marktplatz bringt automatisch Reichweite auf die Produkte und sorgt für Kunden.

Verkäufer, die jedoch etwas mehr Zeit in den Aufbau und das Marketing eines eigenen Online-Shops investieren wollen, können von besseren Gewinnmargen und einer Unabhängigkeit von Drittanbietern profitieren.

TIPP

Der größte Erfolg kann durch die Kombination beider Kanäle erzielt werden. Somit profitieren Händler kurz- und mittelfristig von der einfachen Umsetzung des Marktplatzes und seiner organischen Reichweite. Langfristig kann der Online-Shop nachhaltig wachsen und zum Hauptkanal für den Onlinehandel werden.

Online-Shop Baukasten

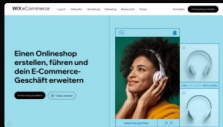
Wenn Sie einen eigenen Online-Shop ohne große Vorkenntnisse erstellen wollen, empfiehlt es sich, mit einem sogenannten Baukasten zu arbeiten. Es gibt verschiedene Anbieter, die das Bauen eines Shops auch für Laien ermöglichen. Sie erlauben es, die Webseite online zu designen, eine Domain (URL) zu registrieren und den Shop direkt zu hosten. Dazu werden weder ein teurer Designer oder Informatiker benötigt.

Auswahl verschiedener Anbieter:

Wix.com



JIMDO



shopify



Vorgehen

Online-Shop Baukasten

Das genaue Vorgehen ist bei jedem Anbieter verschieden. Detaillierte Anleitungen finden Sie auf den jeweiligen Webseiten der Webshop-Baukasten Systeme. Allgemein lässt sich der Prozess jedoch in folgende 7 Schritte herunterbrechen:

1. Designvorlage für den Shop auswählen
2. Startseite gestalten
3. Artikel und Texte hinzufügen
4. Zahlungseinstellungen konfigurieren
5. Versandsystem einrichten
6. Seiten mit Rechtstexten (Impressum, Datenschutz, AGB, Rückgaberecht, Streitschlichtung) hinzufügen
7. Den Shop veröffentlichen und bewerben

Online-Shop Baukasten

+

Vorteile

Keine Abhängigkeit von Marktplatz-Anbietern

Individuell auf die eigenen Vorstellungen anpassbar

Keine Konkurrenzprodukte auf derselben Website

Höhere Gewinnmarge als Marktplatz

-

Nachteile

Höherer Zeitaufwand für Erstellung und Wartung

Rechtlicher Rahmen muss gewährleistet werden

Besucher müssen durch Marketing Maßnahmen gewonnen werden

Online-Shop Baukasten Kosten

Die Kosten für einen Webshop bei den genannten Anbietern sind im Vergleich zu Marktplätzen günstig. Alle Systeme können kostenlos getestet werden. So ist es möglich, den Online-Shop ohne Vorabinvestition aufzubauen. Danach werden monatliche Kosten fällig. Diese unterscheiden sich von Anbieter zu Anbieter.

Bei Bedarf fallen weitere Kosten für einen Designer oder Rechtstexte an.

TIPP

Die Digitalisierung wird in Thüringen gefördert.
So können Unternehmen bis 250 Mitarbeiter für die Digitalisierung des Verkaufsprozesses (Onlinehandel) eine Förderung bis zu 50 Prozent der zuwendungsfähigen Ausgaben (höchstens jedoch 15.000 €) beziehen.

Online-Marktplatz

Wenn Sie keinen eigenen Online-Shop aufbauen wollen, aber Ihre Produkte dennoch online verfügbar sein sollen, empfiehlt sich der Verkauf auf einem Online-Marktplatz. Diese Plattformen ermöglichen vielen Händlern den Verkauf Ihrer Waren über den gleichen Online-Shop. Händler müssen sich dabei nur um das Einstellen der Produkte und den Versand kümmern. Weitere Aspekte wie das Hosting, die Zahlungsabwicklung und die Wartung des Shops werden vom Online-Marktplatz übernommen. Dafür zahlt der Verkäufer eine Provision an den Marktplatz.

Die bekanntesten Beispiele für Online-Marktplätze sind Amazon und Ebay. Gerade für kleinere Händler sind aber auch unbekanntere Plattformen interessant. So gibt es Marktplätze, die sich auf spezielle Produktgruppen spezialisiert haben. Dort trifft der Verkäufer direkt auf die für ihn relevante Zielgruppe. Beispiele dafür sind DaWanda, Etsy, AllyouneedFresh und Home24. Im Raum Jena gibt es außerdem den regionalen Marktplatz i-bring, der nur lokal verfügbar ist.

amazon.com

ebay

Etsy

home24

i-bring

Online-Marktplatz

+

Vorteile

Schneller Einstieg in den
Online-Handel

Marktplatz bringt automatisch
Reichweite auf eingestellte Produkte

Weniger Arbeit für den
Verkäufer

Einige Marktplätze bieten eigene
Logistik & Fulfillment für Kunden an

-

Nachteile

Abhängig vom Marktplatz und seinen
Geschäftsbedingungen

Auf lange Zeit gesehen meist
teurer als Online-Shop

Kein eigener Design-Spielraum

Fragen vor dem Projektstart

Welche Produkte möchte ich online verkaufen?

Wie möchte ich online Auftreten?

Wer sind Kunden- bzw. Zielgruppen und wie werden diese angesprochen?

Warum sollen Kunden bei mir kaufen und nicht bei der Konkurrenz?

Wie möchte ich meinen Online-Shop bewerben?

Anhand welcher Kriterien wird der Projekterfolg gemessen?

Links zum Weiterlesen

Folgende Seiten bieten weiterführendes Wissen rund um den Aufbau eines Online-Shops:

- > [Einfach Online - Praxis-Tipps für kleine Einzelhändler](#)
- > [Eigener Online-Shop: Der ultimative Einsteiger-Guide](#)
- > [USPs im Online-Shop: Grenzt Euch von der Masse ab!](#)
- > [Erfolgreich auf den Top E-Commerce Marktplätzen verkaufen](#)
- > [SEO für Einsteiger: So optimierst du deinen Onlineshop für Google, Bing und Co.](#)
- > [9 Schritte zum rechtssicheren Onlineshop](#)

Kontakt

Bei Fragen oder weiterem Interesse an dem Thema stehe ich Ihnen gerne unter der angegebene E-Mail Adresse zur Verfügung.



Fred Dressel

Berater E-Commerce & Social Media Marketing

kontakt@freddressel.de

+49 1577 3633628