

ALBTRAUM

ONLINE-SHOP

10 DINGE, AN DENEN BESUCHER VERZWEIFELN



Das Geheimnis einer guten Unternehmensführung im E-Commerce ist die konsequente Vermeidung von Fehlern. Dinge, an denen die Besucher verzweifeln, kosten Shop-Betreiber Monat für Monat ein Vermögen. Wir stellen Ihnen die 10 schwerwiegendsten Fehler vor und liefern Ihnen sinnvolle Tools und praktikable Lösungen, mit denen Sie Umsatz und Gewinn sofort deutlich steigern.

Keine Frage: Der Online-Handel ist nach wie vor eine der besten Möglichkeiten für fast jeden, sein Geld auf unkomplizierte und sichere Weise im Internet zu verdienen. Ein Web-Shop lässt sich schnell eröffnen und schon kurz nach dem Start fließen die ersten Einnahmen in Ihre Tasche. Doch haben Sie gewusst, dass fast alle Online-Händler leichtfertig auf ein Vermögen verzichten? Ist Ihnen klar, dass die üblichen Fehler im E-Commerce einen extremen wirtschaftlichen Schaden anrichten?

Wir wollen deutlicher werden. Es gibt 10 sehr verbreitete Dinge in deutschen Online-Shops, die jeden Besucher zur Verzweiflung bringen. Und wie reagiert ein verzweifelter Verbraucher? Richtig! Er verlässt den Shop schneller, als Sie „Umsatz“ sagen können und sucht sich einen Händler, dem genau diese Fehler nicht unterlaufen.

Jeder dieser Fehler steht dabei für 10 Prozent Ihres möglichen Umsatzes. Stellen wir uns einen Online-Händler vor, dem tatsächlich alle Fehler unterlaufen. Wir sprechen dann von einem Unternehmer, der mit seinem Shop gar keinen Umsatz mehr generiert. Und umgekehrt liegt ein Händler, der so clever ist, dass ihm gar keine Fehler unterlaufen, bei satten 100 Prozent seiner Möglichkeiten. Beide Varianten sind ziemlich unwahrscheinlich. Ein Shop-Betreiber ohne Umsatz wird seinen virtuellen Laden schnell schließen und sich lieber einen anderen Job suchen. Und unfehlbare Händler, bei denen überhaupt nichts schief läuft, sind ebenso selten. Doch wo sehen Sie sich selbst in diesem Vergleich?

Nehmen wir an, dass Sie mit Ihrem Online-Shop pro Monat im Durchschnitt 15.000 Euro Umsatz erwirtschaften und gehen wir weiterhin davon aus, dass Sie von den bei uns vorgestellten Fehlern lediglich 5 begehen. Wenn es Ihnen nun unter unserer Anleitung gelingt, diese 5 Fehler zu beseitigen, dann können Sie Ihren monatlichen Umsatz um 50 % von 15.000 Euro auf 22.500 Euro erhöhen. Auf ein Jahr gerechnet, sprechen wir hier von einem zusätzlichen jährlichen Umsatz in Höhe von 90.000 Euro. Können Sie sich ausmalen, was Sie mit dem daraus resultierenden Gewinn alles anfangen würden? Wir sind uns sicher, dass Ihnen eine ganze Menge Möglichkeiten einfallen, um den zusätzlichen Gewinn auszugeben oder zu investieren.

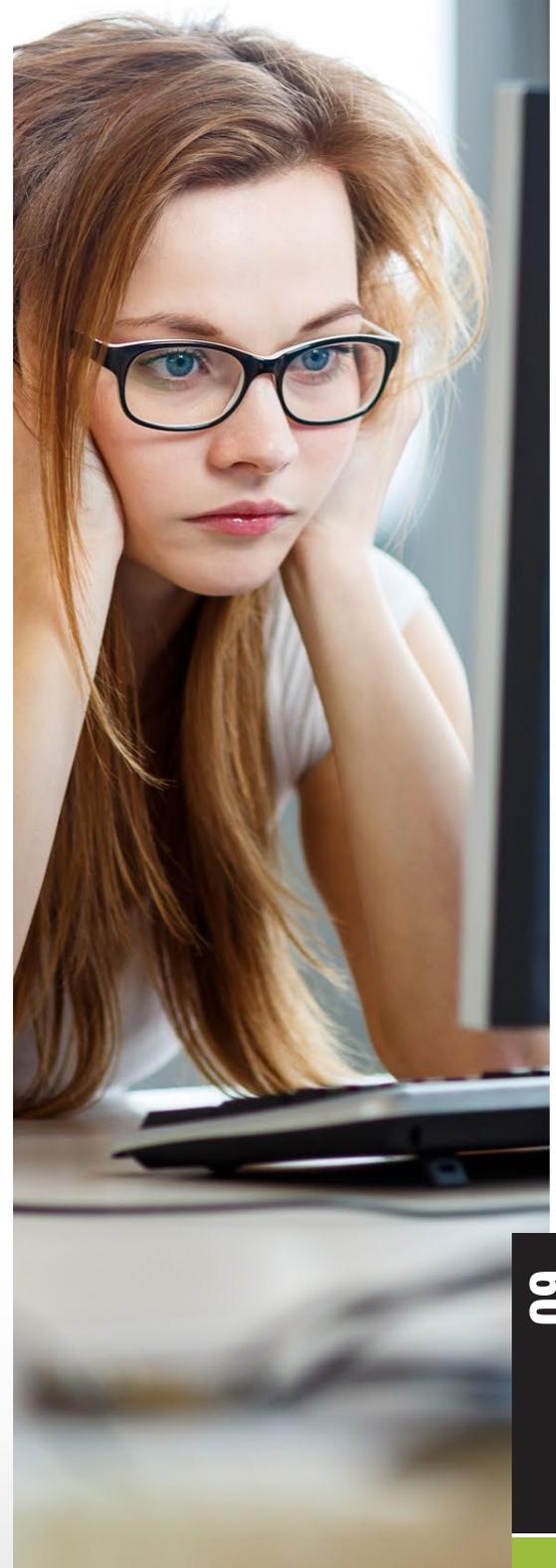


Vielleicht verzichten Sie, wie übrigens auch unzählige andere Händler, lieber auf ein Vermögen, als sich ein einziges Mal konzentriert mit den Dingen in Ihrem Shop zu beschäftigen, an denen Ihre Besucher Tag für Tag verzweifeln. Wollen Sie die Gelegenheit nutzen, die schwerwiegenden Fehler mit einfachen Mitteln zu bekämpfen und sich schon im kommenden Monat über einen deutlich gestiegenen Umsatz zu freuen? Mit unserer Anleitung wird diese Optimierung zum Kinderspiel, denn wir liefern Ihnen alles, was Sie brauchen, um die bestehenden Fehler festzustellen und zu beseitigen.

Sie erhalten von uns eine ausführliche Checkliste, mit denen Sie den Dingen, die im Moment noch zwischen Ihnen und Ihrem künftigen Vermögen stehen, schnell und komfortabel auf die Spur kommen. Und sobald Sie die Fehler erst einmal festgestellt haben, können Sie mit unserer Hilfe sofort an die Beseitigung gehen. Schlagen Sie einfach nur unter dem jeweiligen Problem nach und Sie erhalten sofort den geeigneten Lösungsansatz. Zusätzlich liefern wir Ihnen jeweils ein Tool, mit dem Sie die Situation analysieren oder direkt verbessern können und statten Sie mit den wertvollen Praxistipps der umsatzstarken Profis unter den Online-Händlern aus.

Sie sind Einsteiger im E-Commerce und haben die Eröffnung Ihres ersten Shops erst noch vor sich? Dann nutzen Sie jetzt die Chance, Ihren eigenen Web-Shop von Anfang an ohne die 10 Dinge zu eröffnen, an denen Ihre künftigen Besucher verzagen. Oder haben Sie etwas dagegen, von Anfang an maximale Umsätze und satte Gewinne zu erwirtschaften?

Sie sind bereits seit längerer Zeit im Geschäft und denken oft daran, dass ein wenig mehr Umsatz und Gewinn Ihrem Shop nicht schaden könnte? Dann zögern Sie nicht länger und nehmen Sie noch heute an unserer großen Optimierungs-Offensive teil. Die gute Nachricht für Sie: Je mehr Fehler Ihnen im Moment noch unterlaufen, desto extremer lassen sich Umsätze und Gewinne bei Ihnen steigern.



Das Problem: Unzureichende Shop-Suche

Moderne Online-Nutzer haben es mittlerweile gelernt, auch in Shops Suchfunktionen ausgiebig zu nutzen und reagieren meist ablehnend, wenn die konkreten Resultate oder die Darstellung der Suchergebnisse nicht ihren Vorstellungen entsprechen.

Eine interne Suchfunktion ist heute in fast jedem Online-Shop aus gutem Grund selbstverständlich. Schließlich haben sich moderne Verbraucher, nicht zuletzt unter dem Einfluss von Google & Co., daran gewöhnt, Dinge, die sie sich wünschen oder über die sie gerne mehr wissen würden, in ein Suchfeld einzugeben. Die Händlerschaft im E-Commerce hat auf diese Gewohnheit reagiert und ihre Shops überwiegend mit entsprechenden Funktionen ausgestattet.

Leider entsprechen diese in sehr vielen Fällen aber keineswegs der Idealvorstellung einer Suchfunktion. Zum einen liefern Sie massenhaft falsche Ergebnisse, weil sie nicht in der Lage sind, wirklich zu verstehen, was der User will. Sie kommen nicht mit abweichenden Schreibweisen zurecht, verstehen den Unterschied zwischen Einzahl und Mehrzahl nicht oder sind nicht fähig, über kleine Schreibfehler hinwegzusehen. Dadurch kommt es viel zu häufig dazu, dass gar keine Ergebnisse oder völlig falsche Artikel angezeigt werden. In der Folge wendet sich der Besucher dann schnell ab, weil er davon ausgeht, dass der Shop seine Wünsche nicht erfüllen kann.

Und auch die Darstellung der Suchergebnisse ist mit einigen Tücken verbunden. Hier führen vor allem eine unsinnige Sortierreihenfolge oder das Fehlen von Filtermöglichkeiten zu Frust auf der Verbraucherseite. In der Folge wird der Besuch dann bereits in der Phase der Recherche abgebrochen und der Umsatz bei einem besser aufgestellten Kollegen geniert.



Die Lösung: Die intelligente Suchfunktion

Auf der Suche nach einer Lösung für dieses sehr weit verbreitete Problem stößt man schnell auf den Begriff der intelligenten Suchfunktion. Hierunter versteht man einen Algorithmus, der dazu in der Lage ist, fehlertolerant mit den Eingaben des Users umzugehen. Dabei werden abweichende Schreibweisen ebenso ausgeglichen wie Rechtschreibfehler und der Nutzer erhält immer die Ergebnisse, die seinem Bedürfnis möglichst nahe kommen. Ein gutes Beispiel für eine solche Suchfunktion ist das Produkt von www.findologic.com. Das Tool lässt sich innerhalb von kürzester Zeit nahtlos in annähernd jede Shop-Software integrieren, liefert optimierte Suchergebnisse und ist dadurch in der Lage, die Shop-Umsätze in erheblichem Umfang zu steigern.

Das Problem: Schlechtes Design

Das Design eines Shops im Internet ist deshalb so wichtig, weil es den ersten Eindruck potenzieller Kunden stark bestimmt und darüber entscheidet, ob der Einkauf fortgesetzt oder sofort abgebrochen wird.

Wenn Sie der Betreiber eines stationären Ladens wären, dann würde das äußere Erscheinungsbild Ihres Geschäftes, also das Gebäude und seine nähere Umgebung und vor allem das Schaufenster und seine Gestaltung, darüber bestimmen, wie viele vorübergehende Passanten sich dafür entscheiden würden, Ihren Laden zu betreten. Im Online-Handel stellt sich die Situation ganz ähnlich dar, mit dem Unterschied, dass der Verbraucher hier erst nach dem Betreten eines virtuellen Geschäftes einen Eindruck von der Gestaltung erhält.

Missfällt ihm das, was er dort sieht, dann wird er seinen Besuch innerhalb von kürzester Zeit beenden. Dies kann zum Beispiel dann der Fall sein, wenn das gewählte Design überhaupt nicht zu Ihrem Produktbereich und damit zu den Kundenerwartungen passt oder wenn Ihr Shop langweilig, farblos und trist aussieht. Ebenso heftig kann die Ablehnung aber auch dann ausfallen, wenn Sie es mit einer besonders ungewöhnlichen Gestaltung übertrieben haben oder wenn sich der Besucher nicht gut zurechtfindet, weil Sie wichtige Elemente an völlig unerwarteten Stellen untergebracht oder allzu unkonventionell ausgeführt haben.

Natürlich hängt Design zu einem gewissen Teil auch immer etwas mit individuellem Geschmack zusammen. Allerdings gibt es eine ganze Menge grundlegender Dinge, die ein funktionierendes Shop-Design charakterisieren. Sie einhalten sollten, wenn Sie Ihre Besucher begeistern und nicht verlieren wollen.

Das waren 5 von 61 Seiten der April-Ausgabe 2015

Bestellen Sie INTERNETHANDEL jetzt zum Sonderpreis und erhalten Sie unser monatliches Fachmagazin ab der neuesten Ausgabe.

Alle vorherigen Ausgaben können jeder Zeit nachbestellt werden.

Jetzt 30 Tage testen

Sollten Sie mit INTERNETHANDEL nicht zu 100% zufrieden sein, bekommen Sie Ihren kompletten Rechnungsbetrag erstattet.

jetzt bestellen und 30 Tage testen