

Klaus Forsthofer, MarktPlatz1, ACE Handels- und Entwicklungs GmbH

# E-Commerce Vertriebskanäle

## Das Wichtigste im Überblick:

- ✓ Zur Auswahl stehen: Ein selbst programmierter Online Shop, ein fertiges Shopsystem, Marktplätze wie Amazon oder ebay und Social Media.
- ✓ Lernen Sie die Unterschiede kennen zwischen Multi-, Cross- und Omnichannel.
- ✓ Starten Sie mit einer Kombination eines einfachen Onlineshops und/oder einer Marktplatz-Präsenz.
- ✓ Wählen Sie einen eigenen Onlineshop, wenn Sie eine individuelle Markenpositionierung planen und über die notwendigen Ressourcen verfügen.
- ✓ Achten Sie auf eine Integration aller Online- und Offline Kanäle durch Warenwirtschaftssysteme.
- ✓ Qualität vor Quantität: Fokussieren Sie sich bewusst auf ausgewählte Kanäle.
- ✓ Kombinieren Sie Vertriebskanäle ideal zu Ihrem Angebot. Nutzen Sie das Ausschlussverfahren, um Komplexität zu reduzieren und Ressourcen besser zu fokussieren.

Für den Inhalt dieses Dokuments ist allein der jeweilige Experte verantwortlich.  
Bei Fragen und Anregungen wenden Sie sich bitte direkt an diesen.