

Florian Knust, fit-fuer-erfolg.de

Vom Ladengeschäft ins Web - Fahrplan, Setup & Checkliste

Das Wichtigste im Überblick:

- ✓ So erzielen Sie zusätzliche Umsätze durch den Online-Verkauf
- ✓ Mehr Kund:innen in Ihrem Ladengeschäft durch die Nutzung von Omnichannel
- ✓ 11 Praxistipps helfen Ihnen für die erfolgreiche Umsetzung
- ✓ Sales-Booster beschleunigen den Abverkauf
- ✓ 30% Zuschüsse sichern: Sichern Sie sich staatliche Förderung für Ihr neues E-Commerce und Digitalisierung

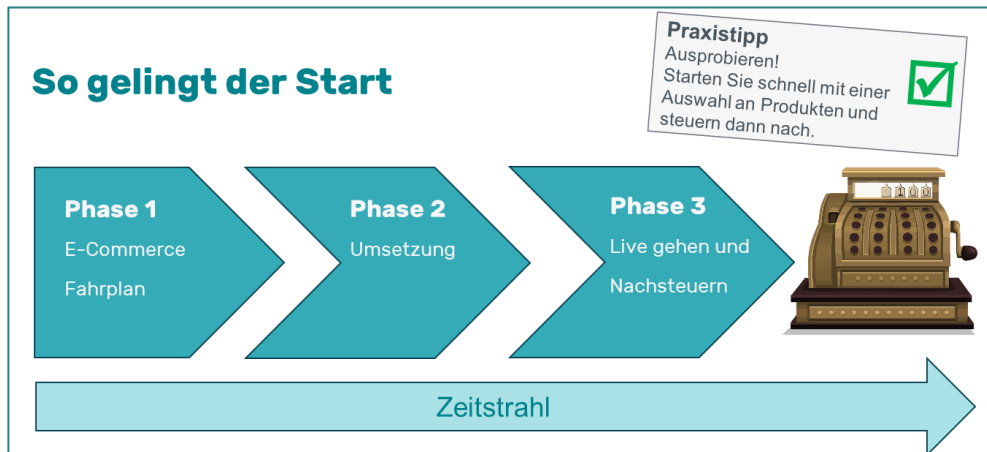
1. E-Commerce Fahrplan

Legen Sie Ihre Ziele und Zielgruppe fest. Stellen Sie dar, welches Problem Ihr Produkt löst und was Sie und Ihre Produkte besonders macht. Überlegen Sie, wer Ihre stärksten Wettbewerber:innen sind. Tipp: Nutzen Sie das gratis PDF von [Sales Excellence Canvas](#)

 Kunden Problem	 Wettbewerber	 Verkaufskanäle
 Zielgruppe	 Vertrieb des Wettbewerbs	 Preis-Strategie
 Produkt und Lösung		 Produkt & Vertriebs- USP

In nur 20 Minuten können Sie damit die wichtigsten Bausteine Ihres E-Commerce-Fahrplans optimal planen. Nehmen Sie sich diese 20 Minuten für Ihren Erfolg im Business!

2. Umsetzung



- **Produktdaten und Präsentation:** Erstellen Sie ein optimales Online Einkaufserlebnis mit den relevanten Produktdaten, ansprechenden Bildern und aktivierenden Texten.
- **Logistik:** Überlegen Sie sich, was genau passieren soll, wenn Ihre erste Bestellung eintrifft. Wo lagern Sie die Produkte? Wer packt das Paket? Wie wird es verschickt? Was machen Sie bei Reklamationen und Retouren?
- **CRM:** Wie betreuen Sie Ihre Kund:innen online? Wie nutzen Sie die Kund:innendaten für mehr Verkäufe?
- **Tracking:** Schauen Sie sich die neuen Online-Zahlen genau an. Wie hoch sind die Warenkörbe? Welche Produkte laufen online besonders gut? Womit haben Kund:innen Probleme online und springen wieder ab?

3. Sales Booster

Nutzen Sie die Online Sales Booster für Ihr Ladengeschäft und Web-Shop, zum Beispiel:

- Google My Business ([hier](#))
- Google Shopping ([hier](#))
- Online Werbung genau auf Ihre Zielgruppe angepasst, z.B. mit Facebook, Instagram und Google Ads

Checkliste:

- ✓ Wer sind Ihre Kund:innen? (Tipp: Nutzen Sie das gratis [Sales Excellence Canvas](#))
- ✓ Auswahl von: eigener Onlineshop oder Marktplatz, Start-Produkte und Versandablauf
- ✓ Ausprobieren Ausprobieren Ausprobieren, dann monitoring und nachsteuern
- ✓ Sales Booster nutzen
- ✓ 30%-50% [Zuschuss](#) beantragen (vor der Umsetzung!)

Viel Erfolg! 😊

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