

ONLINESHOP

Mögliches Problem, das du haben könntest

Mein Laden ist geschlossen und ich kann meine Produkte nun nicht mehr verkaufen. Ich erreiche keine Käufer mehr.

Definition des Lösungsansatzes

Ein Onlineshop ist eine Plattform auf der alle Produkte, aber auch Dienstleistungen bestellt und bezahlt werden können. Die Ware wird virtuell präsentiert und der Kunde kann, ähnlich wie im Laden, auswählen, was er kaufen möchte. Die ausgewählten Artikel wandern dann in einen virtuellen Warenkorb und der Kunde kauft anschließend das Produkt elektronisch. Besonders für Einzelhändler kann ein Onlineshop eine große Hilfe sein, wenn die Laufkundschaft wegfällt.

Step-by-step-Anleitung

- Bevor es losgeht, lies dir die Informationen zur Problemstellung durch. → Wer ist deine Zielgruppe?
→ Was ist dein einmaliges Angebot (USP = Alleinstellungsmerkmal)
- Nutze ein Tool wie z. B. webflow oder Shopify zum Bau des Onlineshops, sie helfen dir:
 - beim sinnvollen Aufbau
 - beim Design
 - bei den Zahlungsmethoden
- Solltest du keinen eigenen Onlineshop erstellen wollen, gibt es Drittanbieter, über die du deine Produkte finden kannst. Diese findest du unter Tools. Hier zahlst du allerdings häufig eine Provision. Der Vorteil ist jedoch, dass deine Reichweite zu Beginn sehr hoch ist.

Tools

- Baukasten für Webseiten:
[Shopify](#), [WooCommerce](#), [Webflow](#), [Wordpress](#)
- Zahlungsmethoden:
[Paypal](#), [strobe](#)
- Designtools:
[sketch](#), [balsamiq](#)
- Drittanbieter:
[Amazon](#), [ebay](#), [Etsy](#)

Teilnehmer Best Practices

- [Zusann Mode oHG](#)
- [Spielplatzkind](#)
- [Blütenzauber Schwabing](#)

Kosten Beauftragung



Schwierigkeitsgrad Selbstumsetzung



Tipps zum Onlineshop

Falls du einen eigenen Shop erstellen möchtest, solltest du folgende Punkte berücksichtigen:

1. Gestalte dein Shop-Design
2. Verwende professionelle Produktfotos
3. Schreibe eine gute und detaillierte Produktbeschreibung
4. Biete verschiedene Zahlungsarten an
5. Biete dem Kunden Vorrat an (größere Mengen bestellbar)
6. Biete Bundles (also Produktpakete) an
7. Biete Gutscheine für deinen Onlineshop an

Analysiere fortlaufend das Nutzer- und Kaufverhalten deiner Kunden und passe deinen Onlineshop entsprechend an. Achte zusätzlich auf den Kalender und reagiere auf Feiertage, Jahreszeiten und aktuelle Geschehnisse. Informiere deine Kunden proaktiv, dass man deine Produkte jetzt auch online bestellen kann.