

Inhalt - Erfolgreich online verkaufen

Inhalt	3
Kapitel 1: Einleitung: Die Chancen des Online-Handels	5
Der deutsche E-Commerce-Markt in Zahlen	6
Vom stationären Handel zum digitalen Schaufenster	7
Kapitel 2: Die richtige Geschäfts-Idee finden	9
Kreativitätstechniken zur Ideenfindung.....	10
Die Nische im Markt: So finden Sie Ihren Platz	11
Kapitel 3: Zielgruppenanalyse und Kundenprofil.....	12
Demografische und psychografische Merkmale Ihrer Kunden.....	13
Die Erstellung von Buyer Personas.....	14
Kapitel 4: Wettbewerbsanalyse und Positionierung	16
Den Wettbewerb verstehen und analysieren.....	17
Ihre Alleinstellungsmerkmale (USPs) definieren.....	18
Kapitel 5: Entwicklung Ihres Angebots und Preisgestaltung	20
Ein attraktives Produktsortiment aufbauen	21
Die Kunst der Preisgestaltung: Zwischen Marge und Marktakzeptanz	22
Kapitel 6: Rechtliche Grundlagen und Absicherung	23
Die wichtigsten rechtlichen Säulen.....	24
Preisangaben, Werbung und Produktsicherheit	25
Kapitel 7: Die Wahl der richtigen Verkaufsplattform.....	27
Der eigene Online-Shop: Volle Kontrolle, volle Verantwortung.....	28
Marktplätze: Große Reichweite gegen hohe Gebühren.....	29
Social Commerce und Multichannel-Strategien.....	30
Kapitel 8: Produktpräsentation: Ihre Produkte ins beste Licht rücken	32
Das Auge kauft mit: Professionelle Produktfotografie.....	33
Mehr als nur Worte: Überzeugende Produktbeschreibungen	34
Bewegtbild überzeugt: Die Macht von Produktvideos.....	35
Kapitel 10: Logistik und Versand: Vom Klick zur Lieferung	37
Der Prozess nach dem Kauf: Lagerung, Kommissionierung, Verpackung.....	38
Die Wahl des richtigen Versanddienstleisters	39
Versandkosten und -strategien	40
Retourenmanagement: Aus einem Ärgernis eine Chance machen	41
Kapitel 11: Kundenservice und Kundenbindung: Mehr als nur ein Kauf.....	43
Exzellenter Kundenservice als Wettbewerbsvorteil	44
Die richtigen Kanäle für Ihren Kundenservice	45

Vom Kunden zum Stammkunden: Strategien zur Kundenbindung	46
Die beliebtesten Zahlungsmethoden in Deutschland.....	48
Der perfekte Checkout: Einfach, schnell und vertrauenswürdig.....	49
Kapitel 13: Analyse und Optimierung: Daten als Schlüssel zum Erfolg	51
Die wichtigsten Kennzahlen (KPIs) im E-Commerce	52
Werkzeuge zur Webanalyse: Google Analytics & Co.	53
Conversion-Rate-Optimierung (CRO): Aus Besuchern Käufer machen.....	54
Kapitel 14: Skalierung und Wachstum: Die nächsten Schritte.....	56
Strategische Erweiterung des Angebots und Erschließung neuer Märkte	57
Automatisierung von Prozessen: Mehr Zeit für das Wesentliche	58
Aufbau eines Teams und Outsourcing	59
Kapitel 15: Die Zukunft des E-Commerce: Ein Ausblick.....	60
Künstliche Intelligenz (KI) als persönlicher Einkaufsberater	61
Verschmelzung der Realitäten: Augmented und Virtual Reality.....	61
Nachhaltigkeit, Social Commerce und die Macht der Community	62
Kapitel 16: Fallstudien: Erfolgsgeschichten aus der Praxis	64
Fallstudie 1: „Lila & Tom“ – Nachhaltige Kindermode mit Herz.....	65
Fallstudie 2: „DroneTech“ – Der Experte für Drohnenzubehör.....	66
Fallstudie 3: „Schmidts Delikatessen“ – Der lokale Feinkostladen geht online	67
Kapitel 17: Internationalisierung: So verkaufen Sie erfolgreich ins Ausland	69
Marktanalyse und Auswahl der richtigen Zielländer	70
Rechtliche und steuerliche Hürden meistern	71
Lokalisierung: Mehr als nur Übersetzung	72
Internationale Logistik, Zoll und Währungen	74
Kapitel 18: Mobile Commerce: Optimierung für Smartphone und Tablet	76
Das „Mobile First“-Prinzip.....	77
Responsive Design: Eine Seite für alle Geräte.....	78
Praktische Tipps für eine optimale mobile User Experience	79
Kapitel 19: Dropshipping und Print-on-Demand: Geschäftsmodelle mit geringem Startkapital	81
Dropshipping: Verkaufen ohne eigenes Lager	82
Print-on-Demand: Kreativität trifft E-Commerce	83
Kapitel 19: Dropshipping und Print-on-Demand: Geschäftsmodelle mit geringem Startkapital	85
Dropshipping: Verkaufen ohne eigenes Lager	86
Print-on-Demand: Kreativität trifft E-Commerce	87
Kapitel 20: Fazit: Ihr Weg zum erfolgreichen Online-Händler.....	89