



## Dr. Thomas Reischauer, MBA

Geschäftsführer von Reischauer Consulting GmbH und Mitglied von BESTSTEP über:

## Tipps für einen erfolgreichen Onlinehandel

Wenn Sie einen eigenen Webshop betreiben lassen Sie sich auf jeden Fall mit dem österreichischen oder europäischen **E-Commerce Gütezeichen** zertifizieren, dies gibt dem Kunden Sicherheit und schafft Vertrauen.

Platzieren Sie **(bezahlte) Werbung** in sozialen Netzwerken, auf Webplattformen und bei Google, hier haben Sie die Möglichkeit Ihre Zielgruppe genau zu definieren und können so ihr Budget zielgenau einsetzen.

Suchen Sie **Affiliates**, das sind Vertriebspartner, die eine erfolgsabhängige Vermittlungsprovision erhalten, für Werbung in Form von Links- oder Banner-Platzierung

auf eigenen Seiten und E-Mail-Empfehlungen.

Verwenden Sie aussagekräftige **Bilder** für Ihren Online-Verkauf. Da Herstellerfotos auch von anderen Händlern verwendet werden können, ist es zu empfehlen eigene Fotos zu machen um herausstechen.

**Versprechen** Sie nichts, was Sie nicht einhalten können, z.B. als kleines Unternehmen ist es Ihnen vielleicht nicht immer möglich täglich Versendungen zu machen, setzen Sie also eine länger Versandspanne an, um auch immer rechtzeitig zu liefern.

Gestalten Sie Ihre **Produktbeschreibung** kundenorientiert und weisen Sie auf Vor- und Nachteile hin.