



So wird Ihr Online-Shop unschlagbar!

Diese 25 Punkte tragen -jeder für sich- dazu bei, einen erfolgreichen Online-Shop zu betreiben. Es müssen nicht immer alle Punkte erfüllt werden, aber je mehr umgesetzt sind, desto erfolgreicher wird Ihr Shop.

Prüfen Sie daher, wie viele der nachfolgenden Punkte Sie bereits umgesetzt haben und wo Nachholbedarf ist. Und wenn Sie Fragen zu unserer Liste haben, zögern Sie nicht und nutzen Sie einfach das Kontaktformular auf unserer Webseite www.multi-shop-schnittstelle.de um Ihre Fragen zu stellen!

1. Einzigartiger, eigener und umfangreicher **Content für jeden Artikel**
 - a. behelfsweise für mindestens jede Kategorie
2. **Umfangreiche Informationen** zu den Produkten
 - a. Mehrere Bilder sowie Datenblätter
 - b. Anleitungen
 - c. Tipps, weiterführende Informationen
3. Klare **Strukturierung**
 - a. Überschriften in klaren Hierarchien (h1, h2, ggf. h3)
 - b. Bulletpoints und Tabellen
 - c. Klare, sprechende Navigation
4. Ansprechendes **Layout**
 - a. Angenehme Schriftgrößen, gute Lesbarkeit
 - b. Stimmige Farbwahl
5. **Interne Verlinkung** (Cross-Selling, Links zu Blogbeiträgen)



So wird Ihr Online-Shop unschlagbar!

6. Integrierter **Blog** mit Fachbeiträgen, aktuellen Themen und ggf. Videos
 - a. Blogbeiträge ziehen Kunden an (über Suchmaschinen)
 - b. Ein Blog erhöht den wahrgenommenen Nutzen
 - c. Hilft bei Fragen und Problemen
7. **Verlinkung** zu (eigenen) Content-Seiten / Webseite / Blog
8. Verwendung von **Videos** (Eigener Youtube Kanal empfohlen)
9. Technische **Sitemap** (sitemap.xml)
10. **Google Webmasters** Eintrag, Seite bei Google anmelden
11. **Google Shopping** Listung
12. Abdeckung des **Ebenenmodells**: Produkt - Lösung - Problem
13. **Mobil fähig / responsiv** auf Tablets und Smartphones
14. **SSL-Verschlüsselung**
15. **Mehrere Zahlungsarten**: Direkte Zahlung (Bank oder Kreditkarten) und indirekte (Amazon, Paypal)
16. **Günstige Versandkosten**: Je niedriger, desto besser (generell: Nebenkosten besser einpreisen oder “versandkostenfrei ab X Warenwert”)
17. **Social Media Teilen** ermöglichen (z.B. Facebook Like, Google+ Like, Twitter, bei Business auch Xing und LinkedIn) - Open Graph Tags verwenden
18. **Verzahnung mit Social Media** Präsenz und/oder Youtube Kanal
19. **Interaktiv**, “Erlebnishopping” mit speziellen **Landeseiten**
20. Wird das “**warum**” und das “**wofür wir stehen**” auf den ersten Blick klar? Was ist Ihre Mission?



So wird Ihr Online-Shop unschlagbar!

21. **Storytelling** nutzen: Erzählen Sie eine starke Geschichte!

22. **Garantien**, klare Rückgabe- und Rücksenderegelung

23. **Einfache Kontaktmöglichkeit**: Telefonnummer und E-Mail Kontakt auf der Startseite

24. Kontinuierliches **Marketing**

a. Regelmäßig **Angebote** / Sonderaktionen

b. **E-Mail Marketing** Integration

c. Klarer, mindestens **dreistufiger Funnel** zur Kundengewinnung und zum Aufbau von Stammkunden

d. Nutzung von **Remarketing**

25. **Nutzen Sie die technischen Kontakt-E-Mails** (z.B. Benachrichtigungen) zur Intensivierung der Kundenbeziehung

26. **Geschwindigkeit**

Ihr Shop sollte schnell sein - die Seitenladezeit darf 2-3 Sekunden nicht übersteigen

27. **Automatisierte Abläufe**: Eine hohe Automatisierung sorgt dafür, dass Ihr Kunde schnell bedient, vor allem aber über jeden Schritt des Bestellprozesses ohne Zeitverzögerung informiert ist.

Maximale erreichbare Punkte:	27
Ihre Punktzahl:	



So wird Ihr Online-Shop unschlagbar!

Auswertung:

Unter 16 Punkte: Ihr Shop hat wenig Chancen, profitabel zu sein und dauerhaft zu überleben.

65-22 Punkte: Sie haben bereits einen funktionierenden Shop, aber noch deutlich Potenzial.

Über 22 Punkte: Glückwunsch, Sie nutzen die Möglichkeiten unserer Zeit schon sehr umfassend - Ihr Shop ist profitabel und wächst. Bleiben Sie weiter dran und schließen Sie die letzten Lücken!

Es sind noch Fragen offen? Nutzen Sie einfach das Kontaktformular auf unserer Webseite www.multi-shop-schnittstelle.de und fragen Sie uns gerne ein Loch in den Bauch... wir sind gerne für Sie da.

Beste Grüße und viel Erfolg wünscht Ihnen
Ralf Armbrüster
& das Team der intellicon GmbH.