

Online-Möglichkeiten für
offline Einzelhändler

Nicht gänzlich online, offline online ergänzen



Übersicht

1 Wieso ist der Online-Verkauf sinnvoll?

2 Rechtliche Voraussetzungen für den Onlinehandel

3 Herangehensweisen: Marktplatz & eigener Shop

4 Wie es weitergehen kann

City hotel



Einzelhandel

Online Giganten

Wieso ist der Online-Verkauf wichtig und sinnvoll?

neues Nutzungsverhalten

"Jede*r Dritte kauft sogar regelmäßig im ROPO-Stil ein"

Studie Connected Commerce der Marketing- und Technologieagentur DigitasLBI, 2015

Nicht als Gegner zu betrachten - beide haben ihre Besonderheit

Kunden-zentralität wichtig on & offline

ROPO-Stil =
Research Online
Purchase Offline

||

Biete doch statt

„Herrenschuh, braun, Leder, Größe 43“

mal

„Fassen Sie das weiche Leder an, welches von
Handwerksmeistern für dich verarbeitet wurde. Schlüpfen Sie in
den Schuh rein und fühlen Sie selbst die Behaglichkeit.

Vorbeikommen, ausprobieren und gleich mitnehmen.
Pflegetipps geben wir gerne dazu.“

||



Im Internet
vom Angebot
erfahren

Im Lokalen
Laden
anprobieren



Mit dem
Handy
bezahlt, beim
Newsletter
angemeldet

Zusammenspiel
on & offline



Neuigkeiten
über neue
Produkte online
lesen



Zusammenspiel
on & offline

“Der koordinierte Einsatz verschiedener Ansprache-, Vertriebs- und Servicekanäle”

Wieso ist der Online-
Verkauf wichtig und
sinnvoll?

"In 2011 informierten sich nur 38 Prozent der Käufer*innen vor einem Produktkauf im Internet, laut einer Studie taten dies im Jahr 2014 bereits 87 Prozent."

Studie Connected Commerce der Marketing- und
Technologieagentur DigitasLBi, 2015

Wieso ist der Online-
Verkauf wichtig und
sinnvoll?

"60 Prozent der Shopper:innen
möchten ein Produkt vor dem Kauf
sehen und ausprobieren."

Studie Connected Commerce der Marketing- und
Technologieagentur DigitasLBi, 2015

+ flexibler
keine Verkaufsgebühr
Kontrolle der gesamten
Abwicklung

— zeitlicher und
finanzieller Aufwand

Online Shop vs Marktplatz

+ vom Kundenstamm
profitieren
von Tag 1 Umsatz
generieren

— Verkaufsgebühr fällt an
Marktplatz fällt
Entscheidungen über
Konditionen

**Ein eigener Online Shop und ein Marktplatz
können sich auch sinnvoll ergänzen.**

"Blogeintrag 2020

Welche Produkte, online oder offline gekauft?"

"Was sind Erfolgsfaktoren von Online Marktplätzen"

[hier](#)

Leseprobe

Wirtschaftsbuch 2012

"Die digitale Zukunft des stationären Handel"

"Multi-, Cross, und Omni-Channeling"

"Marketing der Zukunft bewegt sich zwischen Social Media und Zeitungsannonce, zwischen Hightech und guten alten Zeiten"

[hier](#)

Erfahre mehr über
die digitale
Zukunft

Wirtschaftsbuch 2017

"Handel 4.0 Die Digitalisierung des Handels"

[hier](#)

Handel 4.0

Online-
Handel für
Einzelhändler

Ihr wollt selbst
recherchieren? Hier
ein paar Keywords

Social
Commerce

Vertikale
Märkte

Shopping
Generation Z

- 1 Dein eigener Online Shop
- 2 Dein Store auf einem Marktplatz.

**Dein Start in die
Online Welt**