

# CHECKLISTE

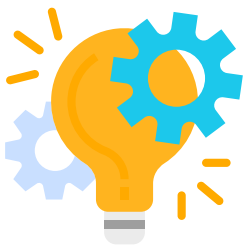
## ERFOLGREICH IM E-COMMERCE: 10 KOSTENTRÄCHTIGE FEHLER VERMEIDEN UND ERFOLGREICH DURCHSTARTEN!

Willkommen bei deiner umfassenden Checkliste für ein erfolgreiches E-Commerce-Projekt - dem ultimativen Leitfaden, um **kostspielige Fehler zu vermeiden** und dein Online-Geschäft auf die **nächste Stufe** zu bringen!

Wir haben für dich die 10 häufigsten und kostenträchtigen Fehler zusammengestellt, die Unternehmen im E-Commerce machen.

Damit dir dies nicht passiert, liefern wir **praktische Lösungsansätze** für jedes dieser Probleme gleich mit.

Verpasse nicht diese Chance, dein E-Commerce-Projekt zum Erfolg zu führen!



### MANGELNDE ZIELGRUPPENAUSRICHTUNG

**Fehler!** Ansprache, Gestaltung, Maßnahmen greifen nicht, wenn die Zielgruppe nicht klar definiert ist.

#### Lösung:

- Überprüfe deine bisherigen Kundenprofile und analysiere deren demografische Merkmale und Verhaltensweisen.
- Nutze Tools wie Google Analytics und Social-Media-Insights, um Informationen über deine Website-Besucher zu sammeln.
- Führe Umfragen oder Interviews durch, um direktes Feedback von deiner Zielgruppe zu erhalten und ihre Bedürfnisse besser zu verstehen.



## UNZUREICHENDE MOBIL-OPTIMIERUNG

**Fehler!** 70 % der Online-Käufe werden mobil getätigt. Funktioniert das nicht optimal, verlierst du Kunden und Umsätze.

### Lösung:

- Responsiveness: Achte darauf, dass sich der Shop automatisch an verschiedene Bildschirmgrößen anpasst.
- Verwende komprimierte Bilder und reduziere die Anzahl der HTTP-Anfragen, um die Ladezeit auf mobilen Geräten zu verbessern.
- Teste regelmäßig die Benutzererfahrung auf verschiedenen Mobilgeräten, um Probleme zu identifizieren und zu beheben.



## SCHLECHTE PRODUKTKATEGORISIERUNG

**Fehler!** Kunden, die nicht schnell zum gewünschten Produkt finden, gehen zum Wettbewerber.

### Lösung:

- Strukturiere die Produktkategorien klar und intuitiv, um eine einfache Navigation zu ermöglichen.
- Implementiere eine leistungsstarke Suchfunktion mit Filteroptionen, um Kunden gezielt Produkte finden zu lassen.
- Biete Produktempfehlungen auf den Kategorienseiten basierend auf den Interessen der Kunden an.



## LANGWIERIGER CHECKOUT-PROZESS

**Fehler!** 80 % der Kunden springen ab, wenn sie an der Kasse nicht sofort klarkommen.

### Lösung:

- Vereinfache den Checkout-Prozess auf ein Minimum an Schritten u. fordere nur die notwendigsten Informationen.
- Biete verschiedene Zahlungsmöglichkeiten an, um Kundenpräferenzen zu berücksichtigen.
- Implementiere eine Gast-Checkout-Option, um den Kaufprozess für Erstbesucher zu beschleunigen.



## UNZUREICHENDE PRODUKT-DARSTELLUNG

**Fehler!** Mangelnde Aussagekraft und Übersichtlichkeit hält Kunden vom Kauf ab.

### Lösung:

- Verwende hochwertige Produktbilder aus verschiedenen Blickwinkeln, um potenziellen Kunden ein besseres Verständnis des Produkts zu ermöglichen.
- Ergänze die Bilder mit aussagekräftigen Produktbeschreibungen, die die wichtigsten Funktionen und Vorteile hervorheben.
- Integriere Kundenbewertungen und Testimonials, um das Vertrauen der Besucher in deine Produkte zu stärken.



## FEHLENDE SUCHMASCHINENOPTIMIERUNG

**Fehler!** Denn nur kontinuierliche Optimierung (SEO) verhilft zu steigenden Besucherzahlen und mehr Umsatz .

### Lösung:

- Identifiziere relevante Keywords für deine Produkte und integriere sie in deine Website-Inhalte und Meta-Tags.
- Erstelle hochwertigen, relevanten Content, der Mehrwert für deine Zielgruppe bietet und das Ranking verbessert.
- Baue hochwertige Backlinks auf, indem du Gastbeiträge auf relevanten Websites veröffentlichst oder Kooperationen mit anderen Unternehmen eingehst.



## LANGE LADEZEITEN

**Fehler!** Mit jeder Sekunde, die die Website länger zum Laden braucht, verlierst du Besucher.

### Lösung:

- Analysiere die Ladezeit für Desktop- und Mobil-Geräte getrennt.
- Identifiziere die wichtigsten Flaschenhälse und optimiere gezielt die Ladezeit.
- Prüfe die durchschnittlichen Ladezeiten regelmäßig und werte den Effekt auf die Suchmaschinen-Rankings aus.

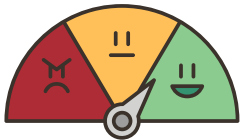


## ZU WENIGE/FALSCH E ZAH LARTEN

**Fehler!** Finden Kunden die gewünschte Zahlart nicht vor, kaufen sie nicht. So entgeht dir Umsatz!

**Lösung:**

- Analysiere deine Zielgruppe und deren Bedürfnisse im Hinblick auf Zahlungsmethoden. Heutzutage führen Paypal und Rechnung die Statistik an.
- Biete möglichst viele Zahlungsoptionen an, wie Paypal, Kreditkarte, Zahlung auf Rechnung, Überweisung und Bankeinzug. Nutze einen Anbieter mit breiter Palette.
- Kommuniziere die verfügbaren Optionen, so dass deine Kunden frühzeitig die Möglichkeiten erkennen.



## MANGELNDE KUNDENORIENTIERUNG

**Fehler!** Kunden bevorzugen Anbieter mit passendem Serviceangebot und gutem Support.

**Lösung:**

- Reagiere schnell und professionell auf Kundenanfragen und Beschwerden, um Probleme zu lösen und die Kundenzufriedenheit zu steigern.
- Richte eine Wissensdatenbank oder FAQ ein, um häufig gestellte Fragen zu beantworten und Kunden zu unterstützen.
- Richte einen einfachen und transparenten Rückgabeprozess ein, um das Vertrauen der Kunden in deinen Shop zu erhöhen und die Rückkehrerquote zu verbessern.



## VERNACHLÄSSIGUNG DER KUNDENBINDUNG

**Fehler!** Es ist viel teuer, neue Kunden zu gewinnen als existierende Kunden zu betreuen und besser zu bedienen.

**Lösung:**

- Implementiere ein Treueprogramm, um wiederkehrende Kunden zu belohnen.
- Versende personalisierte E-Mails mit exklusiven Angeboten und Rabatten, um die Kundenbindung zu stärken.
- Biete zusätzliche Vorteile wie exklusive Inhalte oder Vorabzugriff auf neue Produkte für registrierte Kunden an.

# ERFOLGREICH IM E-COMMERCE

Jetzt hast du das Rüstzeug in der Hand, um dein E-Commerce-Projekt auf die Erfolgsspur zu lenken und kostspielige Fehler zu vermeiden.

Nutze die wertvolle Checkliste als Leitfaden, um deine Zielgruppen zu verstehen, deine Website zu optimieren, den Kundensupport zu stärken und die Kraft des Online-Marketings zu nutzen.

Gehe die Checkliste Schritt für Schritt durch, setze die Lösungsansätze um und beobachte die positiven Veränderungen in deinem E-Commerce.

## Können wir dir helfen?

**interSales**

[www.intersales.de](http://www.intersales.de)

[isinfo@intersales.de](mailto:isinfo@intersales.de)

[Termin online buchen](#)



Online-Shops nach Pareto-Prinzip  
Betrieb, Betreuung, Erweiterung  
Schnittstellen und Integrationen