

EIN PLÄDOYER FÜR DEN E-COMMERCE

DER PERFEKTE E-COMMERCE



Landsiedel

0

Plädoyer für den E-Commerce
Bist du schon frustriert?

Plädoyer für den E-Commerce

Bist du schon frustriert?

- Bei vielen Shop-Betreiber und Unternehmen entsteht Frust
- Zum Teil wird das E-Commerce Engagement in Frage gestellt
- Die Komplexität insgesamt (Technik, Strategie, Marketing) nimmt zu
- Budgets werden immer größer
- Die Konkurrenzdicke hat stark zugenommen
- Erfolgreich zu sein, wird immer schwieriger und erfordert immer mehr Kraft
- Die Quick Wins aus den alten Jahren sind Geschichte

Komplexität nimmt zu

Ein Online-Shop alleine reicht nicht mehr. Es wird eine ganze Systemlandschaft benötigt. Lösungen werden immer spezialisierter-

A large orange semi-circular shape in the bottom right corner of the slide, containing the white text '01'.

01

Budgets

Am „Anfang“ des E-Commerce konnte man mit 10 000 – 20 000 Euro „locker“ einen gesamten Webshop realisieren. Heut zu Tage benötigt man dieses Budget alleine für das Thema Anforderungsmanagement.

03

Kunde haben eine immer größere Auswahl an Online-Shops, Marktplätzen und Bezugsquellen. Viele Shops buhlen um die Gunst des Kunden.

**Mehr
Konkurrenz**

Shop-Betreiber, E-Commerce Manager brauchen zudem ein immer größeres Wissen in vielen Bereichen. Erfolg ist heute zu Tage ein Kraftakt.

**Es ist ein
Kraftakt**

Keine Quick Wins

Richtige Quick Wins existieren praktisch nicht mehr. Mal schnell etwas mit wenig Budget testen führt nicht mehr zu einem wirklichen Erfolg.

05

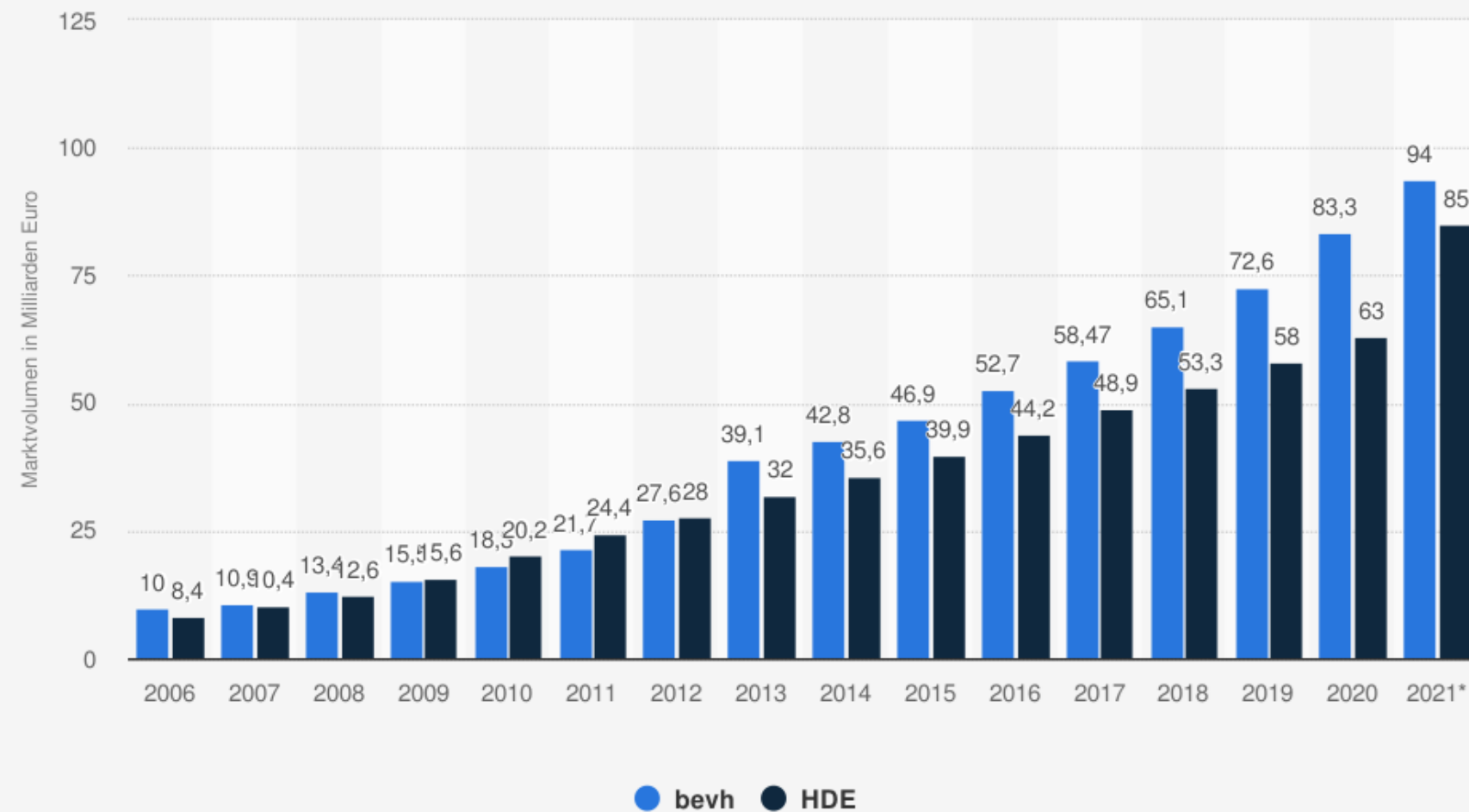
1

Plädoyer für den E-Commerce
Die Chancen sind immens!

Plädoyer für den E-Commerce

Die Chancen sind immens!

Marktvolumen des E-Commerce in den Jahren 2006 bis 2020 sowie eine Prognose für 2021 (in Milliarden Euro)



Quellen
bev; HDE
© Statista 2021

Weitere Informationen:
Deutschland

Plädoyer für den E-Commerce

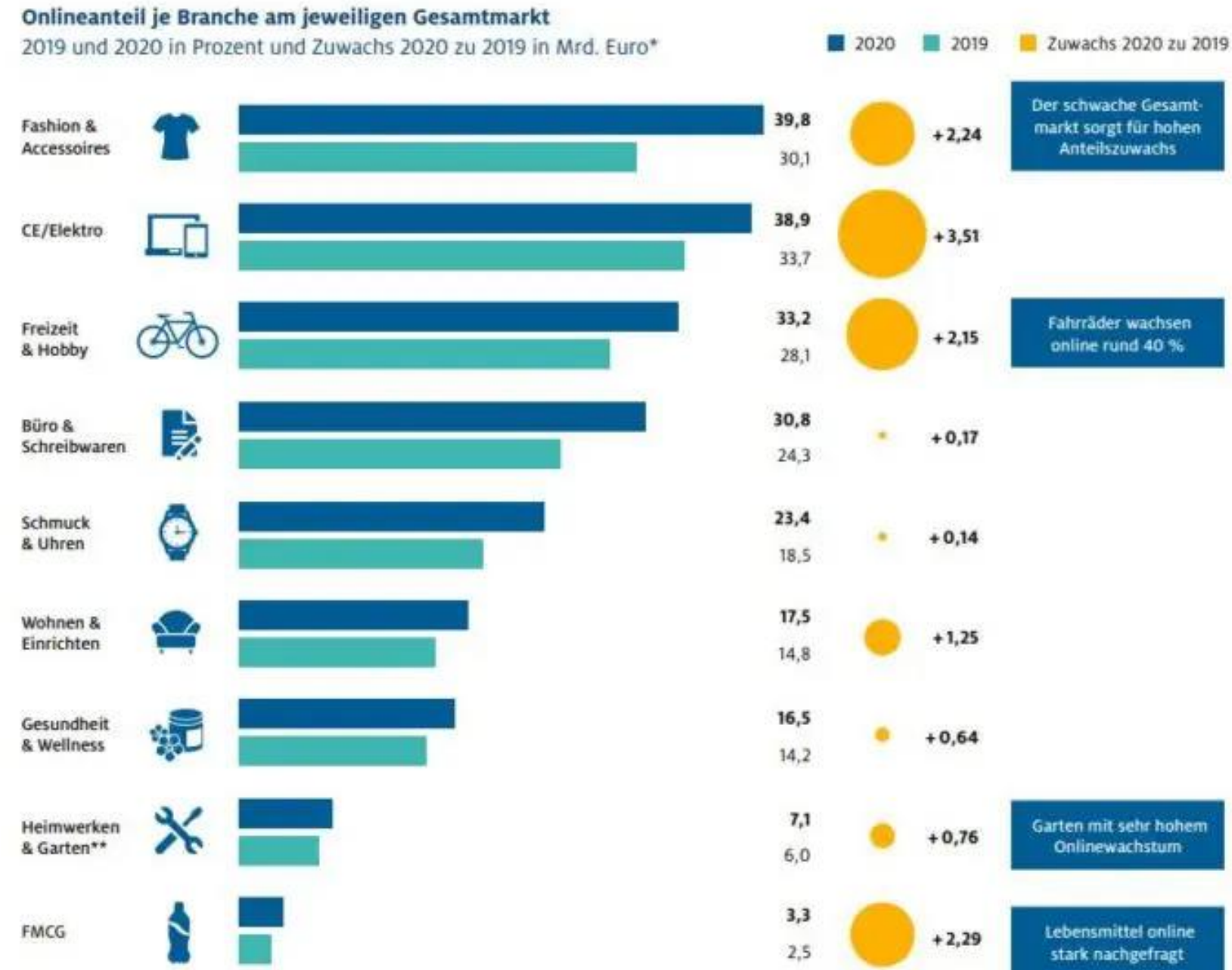
Die Chancen sind immens!



Quelle: FH KÖLN, 2021, Entwicklung der Anzahl Onlineshopper:innen auf Basis VuMA, Arbeitsgemeinschaft Verbrauchs- und Medienanalyse (Herausgeber), 2017-2020.

Plädoyer für den E-Commerce

Die Chancen sind immens!



Lesebeispiel: Im Markt für Fashion & Accessoires ist der Anteil des Onlinehandels von 30,1 % (2019) auf 39,8 % (2020) gestiegen. Das entspricht einem Zuwachs von 2,24 Mrd. Euro.

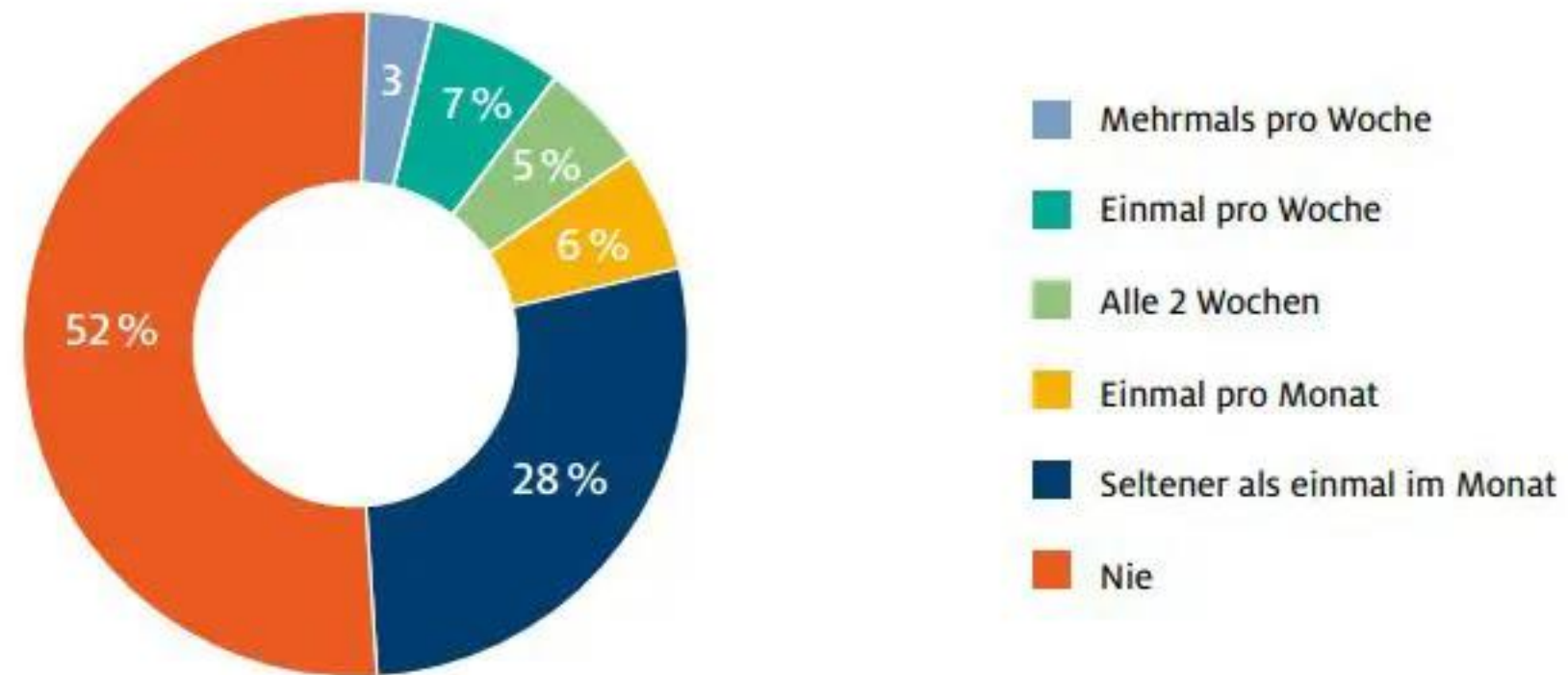
* Umsatzangaben netto, ohne Umsatzsteuer

** DIY Kernsortimente, ohne Großhandel und Handwerker, ohne Leuchten/Lampen, ohne Deko/Haus-/Heimtextilien

Plädoyer für den E-Commerce

Die Chancen sind immens!

Lebensmittelkauf online allgemein



Basis: 147 ≤ n ≤ 1.500 Internetnutzer:innen

Plädoyer für den E-Commerce

Die Chancen sind immens!

- Die allgemeine Akzeptanz / Nutzung wächst weiterhin
- Je nach Branche fällt das Wachstum stärker / schwächer aus
- Es ist aktuell aber nicht zu spät, im E-Commerce durchzustarten
- Aber ja: Es gibt immer mehr Mitbewerber / Konkurrenten
- Am Ende des Tages überwiegen aber die Chancen

2

Plädoyer für den E-Commerce
Erreichbarkeit rund um die Uhr

Plädoyer für den E-Commerce

Erreichbarkeit rund um die Uhr



Du kannst zu jeder Uhrzeit Produkte und Leistungen verkaufen. Das spielt vor allem im B2B eine außerordentlich große und wichtige Rolle!



Landsiedel

3

Möglichkeiten des E-Commerce Kostensenkungen

Plädoyer für den E-Commerce Kostensenkungen



E-Commerce bzw. digitaler Vertrieb ermöglicht es dir, deine Kosten signifikant zu senken. Denke an das Thema Außendienst / Innendienst...



Landsiedel

4

Möglichkeiten des E-Commerce Personalisiertes Kundenerlebnis

Plädoyer für den E-Commerce

Personalisiertes Kundenerlebnis



Technologie ermöglicht es uns, das Kundenerlebnis zu personalisieren. Sprich es können Mehrwerte und ein höherer Nutzen für Kunden erzielt werden.

5

Möglichkeiten des E-Commerce Tracking und Analyse von Kunden

Plädoyer für den E-Commerce

Tracking und Analyse von Kunden



Klingt negativ, ist aber für beide Seiten ein Vorteil. Digitaler Vertrieb und E-Commerce ermöglicht es, viel mehr Daten zu sammeln, die letztendlich wiederum genutzt werden können, um Kunden glücklicher zu machen.

6

Möglichkeiten des E-Commerce Skalierbarkeit und Wachstum

Plädoyer für den E-Commerce

Skalierbarkeit und Wachstum



Grenzen durchbrechen, ganz gleich ob regionale oder internationale. Grenzen bei der Zielgruppe und Grenzen vor denen du aktuell stehst. Der E-Commerce sprengt diese!

7

Möglichkeiten des E-Commerce Hygienefaktoren

Plädoyer für den E-Commerce

Hygienefaktoren



Ja, der E-Commerce ist mittlerweile auch ein Hygienefaktor...



Landsiedel