

E-COMMERCE STRATEGIE UND ZIELSETZUNG

Geschäftsmodelle

0

Geschäftsmodelle

Einführung



Januar-Angebote
Spare 38 %
echo dot | 39,99 €



Weitermachen, wo du aufgehört hast



Lenovo Chromebook IdeaPad... HP Chromebook x2 11...



Apple 2022 MacBook Air... Apple 2022 12,9" iPad...

Mehr

Weiter einkaufen



Computer-Adapter
1 gesehen



Multivitaminpräparate.
2 gesehen



Schwimmnudeln
2 gesehen



Tablet-PCs
22 gesehen

Sieh dir deinen Suchverlauf an

Weiter ansehen



Joko Winterscheidt Presents - The World's Most Dangerous Show - Staffel 1

Sieh mehr bei Prime Video

Einfach & sicher bezahlen

Wähle aus einer Vielzahl an Zahlungsmöglichkeiten.

Jetzt mehr erfahren



Der perfekte Laptop für dich

HP Pavilion x360 2-in-1 Laptop | 14" FHD IPS-Tou...

★★★★★ 64

€899.00 inkl. MwSt.

prime

Jetzt kaufen

Gesponsert

Video: Empfehlungen für dich
Monsieur Claude und sein großes Fest

MONSIEUR CLAUDE
UND SEIN GROSSES FEST



Erneut kaufen



Zu entdeckende Kategorien



Tastaturen



Mäuse

1

Geschäftsmodelle Grundlagen

Geschäftsmodelle

Grundlagen

- Ein gut durchdachtes und geplantes Geschäftsmodell ist die Grundlage eines jeden erfolgreichen Online-Shops
- Sollte die Zielgruppe beinhalten um das Marketing daran anzupassen
- Welche Vertriebskanäle möchte ich nutzen?
- Marketing/Vertriebsstrategie/Plattformen?
- Ist das Geschäftsmodell überhaupt skalierbar?
- Business national oder international?
- B2B, B2C oder beides? Oder D2C?

Geschäftsmodelle

Grundlagen

- Führe Marktforschungen durch, verstehe deine Zielgruppe und passe dein Geschäftsmodell dahingehend an
- Identifiziere, welchen einzigartigen Wert du deinen Kunden bietest
- Identifiziere deine Einnahmequellen, d.h. wie verdienst du Geld? Verkauf von Produkten, Bereitstellung von Dienstleistungen, Werbung, Abonnements oder eine Kombination aus allen
- Verstehe, welche Kosten mit deinem Geschäftsmodell in Verbindung stehen
- Prüfe und verbessere dein Geschäftsmodell ständig

2

Geschäftsmodelle

B2C (Business-to-Customer)

Geschäftsmodelle

B2C (Business-to-Customer)



- B2C bezieht sich auf Geschäfte zwischen Unternehmen und Einzelpersonen
- Fokus liegt auf dem Verkauf an den einzelnen Konsumenten, typischerweise in kleinen Mengen
- Ist das gängigste E-Commerce-Modell

Geschäftsmodelle

B2C (Business-to-Customer) - Strategische Ziele

- **Kundenreichweite und -akquise:** Maximierung der Sichtbarkeit und des Zugangs zu einer breiten Kundenschicht
- **Markenloyalität und Wiederholungskäufe fördern:** Aufbau einer starken Markenbindung und Anreize für wiederholte Einkäufe
- **Optimierung des Kundenerlebnisses:** Schaffung eines nahtlosen, angenehmen und personalisierten Einkaufserlebnisses

Geschäftsmodelle

B2C (Business-to-Customer) - Herausforderungen

01

Ständig wachsende Konkurrenz sowohl von etablierten Online-Händlern als auch von neuen Marktteilnehmern.

Wettbewerb

02

Anpassung an wechselnde Verbraucherpräferenzen und Trends in einem dynamischen Online-Umfeld.

Schnellebigkeit

03

Du musst dich von den vielen anderen Anbietern abheben und differenzieren. Du musst die Aufmerksamkeit auf dich lenken.

Marketing

Geschäftsmodelle

B2C (Business-to-Customer) - Vor- und Nachteile

	Pros		Cons
Größere Marktreichweite und Kundenbasis	✓	✗	Hoher und starker Wettbewerb und Preiskampf
Direkte Kundeninteraktion ermöglicht schnelles Feedback	✓	✗	Anfälligkeit für schnelllebige Markttrends
Nicht abhängig von einer kleinen Kundenbasis	✓	✗	Komplexität im Kundenservice und -support

3

Geschäftsmodelle B2B (Business-to-Business)

Geschäftsmodelle

B2B (Business-to-Business)



- Verkauf von Produkten oder Dienstleistungen von einem Unternehmen an ein anderes Unternehmen
- Transaktionen und Geschäftsbeziehungen zwischen Unternehmen, typischerweise in größeren Mengen oder in Form von maßgeschneiderten Lösungen

Geschäftsmodelle

B2B (Business-to-Business) - Strategische Ziele

- **Langfristige Geschäftsbeziehungen aufbauen:** Fokus auf dauerhafte Partnerschaften und wiederkehrende Geschäfte
- **Effizienz in der Lieferkette steigern:** Optimierung von Beschaffungsprozessen und Logistik für Geschäftskunden
- **Individuelle Kundenlösungen anbieten:** Bereitstellung maßgeschneiderter Produkte und Dienstleistungen, die auf spezifische Geschäftsanforderungen zugeschnitten sind

Geschäftsmodelle

B2B (Business-to-Business) - Herausforderungen

01

Umgang mit komplexen Verkaufs- und Einkaufsprozessen, die oft individuelle Verhandlungen und Vereinbarungen erfordern.

Transaktionen

02

Erfüllung spezifischer und häufig technisch anspruchsvoller Kundenanforderungen.

Kundenspezifikationen

03

Aufbau und Pflege von starken, vertrauensvollen Geschäftsbeziehungen in einem Umfeld, das oft von langfristigen Verträgen und Partnerschaften geprägt ist.

Beziehungsaufbau

Geschäftsmodelle

B2B (Business-to-Business) - Vor- und Nachteile

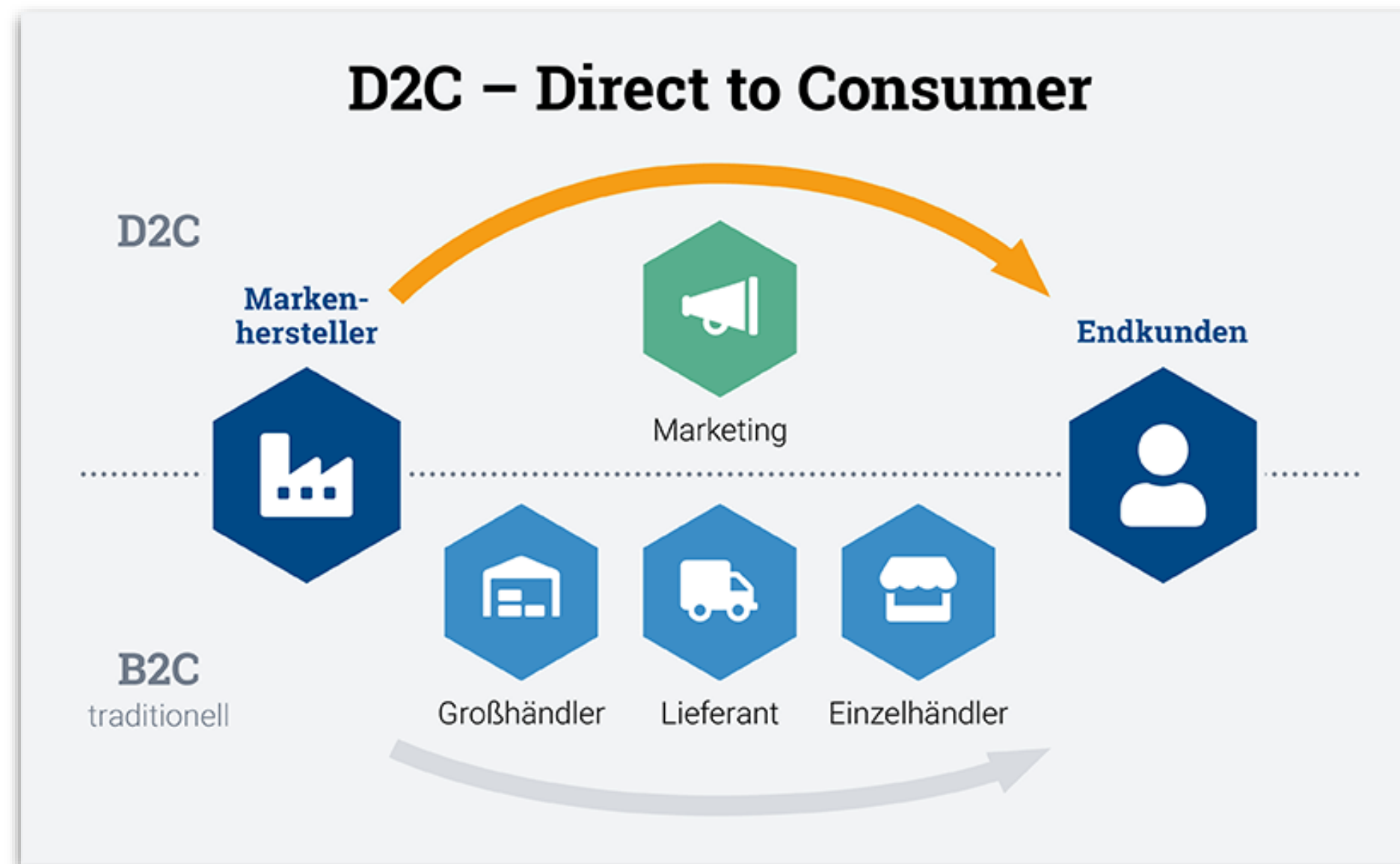
	Pros		Cons
Stabile und langfristige Kundenbeziehungen	✓	✗	Längere Verkaufszyklen und Entscheidungsprozesse
Größere Bestellvolumina und höhere Transaktionswerte	✓	✗	Höhere Anforderungen an Produktanpassung und Service
Spezialisierung auf Nischenmärkte möglich	✓	✗	Deutlich geringere Kundenbasis als im B2C

4

Geschäftsmodelle D2C (Direct-to-Consumer)

Geschäftsmodelle

D2C (Direct-to-Consumer)



Quelle <https://www.key-work.de/wp-content/uploads/2021/07/Grafik-D2C-vergleich-B2C-key-work.png>

- Direkter Verkauf von Produkten oder Dienstleistungen von Herstellern an Endverbraucher
- Zwischenhändler fallen weg
- Fokus auf den direkten Kontakt zwischen Produzenten und Konsumenten, oft durch eigene Online-Plattformen

Geschäftsmodelle

D2C (Direct-to-Consumer) - Strategische Ziele

- **Markenidentität und Kundenbeziehung stärken:** Direkte Interaktion mit Endkunden, um Markenloyalität und Kundenbindung aufzubauen
- **Kosten- und Margenkontrolle:** Einsparungen durch Ausschaltung von Zwischenhändlern und direkte Vertriebswege
- **Schnelle Marktanpassung und Feedbacknutzung:** Flexible Anpassung an Kundenbedürfnisse und sofortiges Einholen von Kundenfeedback

Geschäftsmodelle

D2C (Direct-to-Consumer) - Herausforderungen

01

Entwicklung effizienter Vertriebs- und Logistikprozesse ohne die Unterstützung traditioneller Händler.

Vertriebsaufbau

02

Etablierung der Marke in einem Markt, der häufig von etablierten Händlern und Marken dominiert wird.

Marktpresenz

03

Gewährleistung eines hochwertigen Kundenservices, um positive Kundenbeziehungen zu pflegen und negative Erfahrungen zu minimieren.

Kundenservice

Geschäftsmodelle

D2C (Direct-to-Consumer) - Vor- und Nachteile

	Pros		Cons
Direkte Kundenbeziehung ermöglicht bessere Markenbindung	✓	✗	Erfordert erhebliche Investitionen in Marketing und Branding
Vollständige Kontrolle über Marketing und Vertrieb	✓	✗	Aufbau und Management eigener Vertriebskanäle
Schnelle Anpassung an Kundenfeedback und Markttrends	✓	✗	Herausforderung, sich gegen etablierte Einzelhändler durchzusetzen

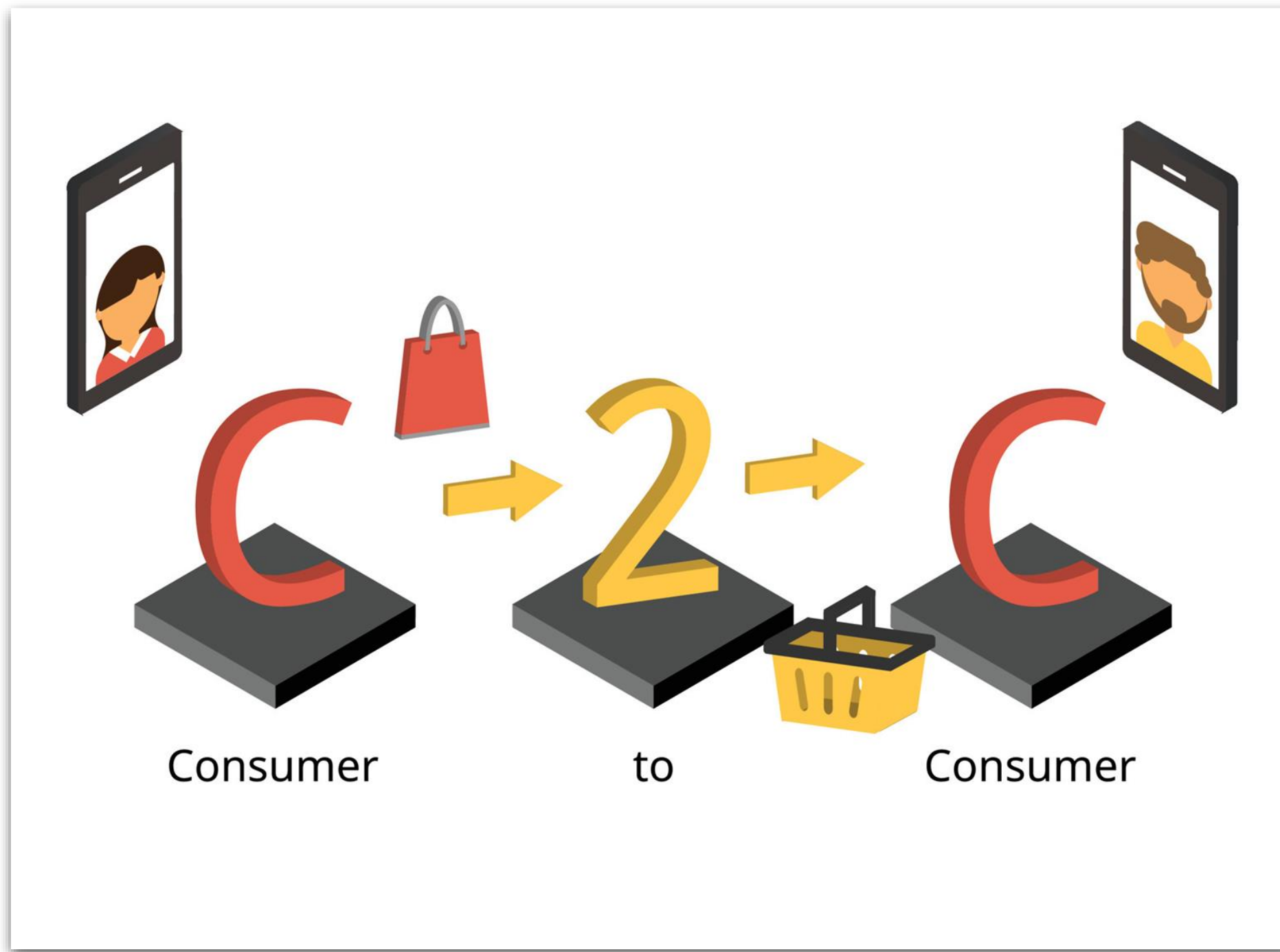
5

Geschäftsmodelle

C2C (Consumer-to-Consumer)

Geschäftsmodelle

C2C (Consumer-to-Consumer)



- Transaktionen zwischen Privatpersonen, die über Online-Plattformen stattfinden
- Produkte oder Dienstleistungen werden untereinander verkauft oder getauscht, oft gebrauchte oder handgefertigte Artikel

Geschäftsmodelle

C2C (Consumer-to-Consumer) - Strategische Ziele

- **Marktplatzschaffung:** Bereitstellung einer Plattform, die Privatpersonen den Kauf und Verkauf von Waren ermöglicht
- **Nutzerbasis-Wachstum:** Steigerung der Anzahl aktiver Nutzer auf der Plattform durch attraktive Angebote und Benutzerfreundlichkeit
- **Vertrauenswürdige Community aufbauen:** Entwicklung einer vertrauensvollen Umgebung, in der Nutzer sicher handeln können

Geschäftsmodelle

C2C (Consumer-to-Consumer) - Herausforderungen

01

Aufbau einer sicheren, benutzerfreundlichen und skalierbaren Plattform.
Schutz vor Betrugereien und Gewährleistung der Transaktionssicherheit.

Aufbau der Plattform

02

Schutz vor Betrugereien und Gewährleistung und Sicherstellung der Transaktionssicherheit, Produktqualität und Authentizität der Produkte.

Sicherheit und Qualität

03

Management der wachsenden Nutzerbasis und Aufrechterhaltung der Plattformleistung.

Skalierung

Geschäftsmodelle

C2C (Consumer-to-Consumer) - Vor- und Nachteile

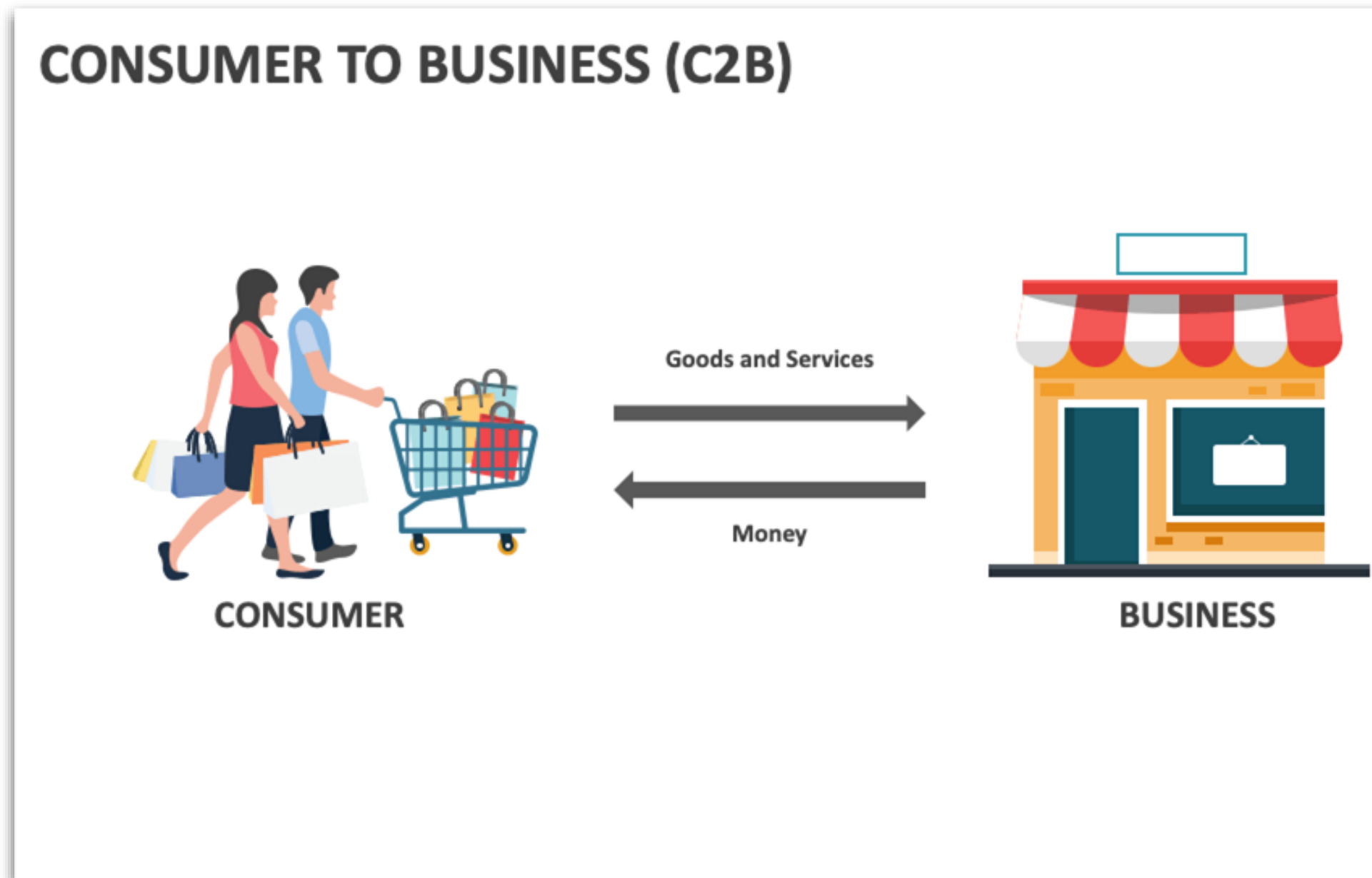
	Pros		Cons
Einkommensquelle durch Gebühren und Provisionen	✓	✗	Es müssen genügend Händler gefunden werden
Zugang zu einer großen Anzahl an Nutzern, die kaufen und verkaufen	✓	✗	Schwierige Qualitätskontrolle und Authentizitätsprüfung
Geringe Lagerhaltungskosten, da Produkte von Kunde zu Kunde gehen	✓	✗	Notwendigkeit effizienter Systeme zur Lösung von Streitigkeiten

6

Geschäftsmodelle C2B (Consumer-to-Business)

Geschäftsmodelle

C2B (Consumer-to-Business)



Quelle: <https://www.collidu.com/presentation-consumer-to-business-c2b>

- Bei C2B verkaufen Einzelpersonen Produkte oder Dienstleistungen an Unternehmen
- Kehrt das traditionelle Verkaufsmodell um, indem Einzelpersonen ihre Angebote oder Fähigkeiten Unternehmen anbieten, die diese benötigen

Geschäftsmodelle

C2B (Consumer-to-Business) - Strategische Ziele

- **Portfolio und Präsentation:** Aufbau eines aussagekräftigen Portfolios, das Fähigkeiten und frühere Arbeiten hervorhebt
- **Netzwerkaufbau:** Etablierung eines soliden beruflichen Netzwerks und Aufbau von Geschäftsbeziehungen
- **Preisgestaltung und Verhandlung:** Festlegung angemessener Preise und Fähigkeit zur Preisverhandlung

Geschäftsmodelle

C2B (Consumer-to-Business) - Herausforderungen

01

Du hast mit hohem Konkurrenzdruck zu kämpfen, insbesondere in beliebten Branchen.

Wettbewerb

02

Du wirst schwankungen im Einkommen aufgrund der projektabhängigen Natur der Arbeit haben.

Unregelmäßigkeit

03

Du hast oft begrenzte Verhandlungsmacht gegenüber größeren Unternehmen und musst erst faire Vertragsbedingungen festlegen.

Entlohnung

Geschäftsmodelle

C2B (Consumer-to-Business) - Vor- und Nachteile

	Pros		Cons
Möglichkeit, eigene Arbeitszeiten und Projekte zu wählen	✓	✗	Risiko der Arbeit ohne langfristige Verträge oder stabile Einkommensquellen
Zugang zu einer breiten Palette von Projekten und Branchenerfahrungen	✓	✗	Notwendigkeit, sich selbst zu vermarkten und neue Kunden zu akquirieren
Potenzial für hohe Einnahmen bei spezialisierten Fähigkeiten	✓	✗	Potenzielle Abhängigkeit von der Plattform für Aufträge und Sichtbarkeit

7

Geschäftsmodelle

Aufgaben