

10 Grundregeln zur Steigerung Ihrer Online-Gewinne (HaufeIndex: 2102270)

Vorbemerkung

Wenn Sie Produkte oder Dienstleistungen über das Internet verkaufen, bildet Ihre Website die Schnittstelle zwischen Ihnen und Ihren Kunden.

Die Entwicklung einer professionellen eCommerce-Website ist deshalb die Basis für den Geschäftserfolg im Internet. Eine eCommerce-Site ist wesentlich mehr als eine Website mit Katalog und Bestellfunktion. Neben der grafischen Leistung muss die Website unter Online-Verkaufskriterien entworfen und entwickelt werden.

10 Grundregeln zur Steigerung Ihrer Online-Gewinne

Prüfen Sie anhand der Checkliste Ihre Site und passen Sie diese ggf. an:

1. Professionell gestaltete Website

Ihre Website ist in vielen Fällen der erste Kontakt mit Ihnen und Ihrem Unternehmen. Die Website, und speziell die Homepage, ist somit eines der wichtigsten Werkzeuge für den elektronischen Handel. Eine professionell gestaltete Site mit strukturier-tem Aufbau, einfacher Navigation und hochwertigen Service sind die Basis Ihres Online-Erfolges.

2. Optimieren Sie Ihre Site für Top-Rankings in den Suchmaschinen

Suchmaschinenoptimierung bedeutet heute mehr als die Aufbereitung von Meta-Informationen in der Website. Text- und Grafikoptimierung, Suchmaschinen-Kampagnen und spezielle Suchmaschinentechniken (z. B. Cloaking) sind für professionelle Websites unverzichtbare Werkzeuge der Online-Vermarktung. Weitere Infos zu Suchmaschinen-Kampagnen finden Sie unter <http://infoorg.net/suchmaschinenkampagnen/index.php>.

3. Optimieren Sie Ihre Texte für das Internet

Nicht Bilder oder Animationen bringen langfristige Online-Erfolge, sondern optimal präsentierte Textinformationen. Egal, ob Sie Produkte im Internet präsentieren, einen Infobrief oder eine Werbeanzeige entwerfen, griffige Slogans und Texte spielen eine Hauptrolle bei der Kundengewinnung.

Beachten Sie folgende Punkte:

- Aufmerksamkeit erregen - Verwenden Sie griffige Schlagzeilen die die Aufmerksamkeit auf Ihre Inhalte lenken
- Interesse wecken - Wecken Sie Interesse und spielen Sie mit der Neugier der Leser
- Details anbieten - Veröffentlichen Sie möglichst viele Informationen über Ihre Produkte, Services und Ihr Unternehmen.
- Aktion - Fordern Sie den Besucher zur Handlung auf

4. Erhöhen Sie den Traffic auf Ihrer Site

Um dauerhaft Gewinne mit Ihrer Website zu erzielen, müssen Sie Ihren Besuchern einen Grund geben, Ihre Site regelmäßig zu besuchen. Traffic generieren Sie durch aktuelle, hochwertige Informationen. News, Fachartikel, Tipps und Tricks, Brancheninfos usw. sind gute Informationen, um den Traffic zu steigern. Quellen für aktuelle Infos sind eigene Publikationen, Branchen-News und Print-Publikationen.

5. Bieten Sie Ihren Kunden alle Infos zu Ihrem Service an.

Ihre Website ist die Schnittstelle zu Ihren Kunden. Bieten Sie dem Kunden alle Infos an, um ihn zum Kauf zu bewegen. Überzeugen Sie den Kunden, dass er Ihr Produkt oder Service benötigt, und dass Sie der beste Anbieter sind.

6. Zeigen Sie Ihre zufriedenen Kunden

Eine Säule des Internet-Verkaufs ist die Vertrauensbildung (Trust). Um über das Internet Produkte oder Services zu verkaufen, müssen Sie alles tun, um das Vertrauen Ihrer Kunden zu gewinnen. Das erreichen Sie unter anderem dadurch, dass Sie zufriedene Kunden präsentieren, denn niemandem glaubt man mehr als anderen Kunden. Präsentieren Sie Ihre Referenzen auf einer eigenen Website (am besten mit Bild) oder bieten Sie die Kundenreferenzen als dezente Zusatzinfos auf verschiedenen Seiten an.

7. Zeigen Sie sich im Internet

Bekennen Sie Flagge und präsentieren Sie alle öffentlichen Informationen auf Ihrer Website. Viele Zielkunden informieren sich erst im Internet über ein Unternehmen, bevor Sie den direkten Kontakt zu Ihnen aufbauen. Präsentieren Sie alle Adress- und Kontaktinformationen. Zeigen Sie Inhaber, Geschäftsführer, leitende Mitarbeiter mit Text, Bild und Kontaktinformationen. Zeigen Sie Bilder Ihres Firmensitzes, Zertifikate usw. um dem Zielkunden das Gefühl zu geben, mit Ihnen einen kompetenten, leistungsfähigen Partner zu bekommen.

8. Achten Sie die Privatsphäre ihrer Kunden

Machen Sie auf Ihrer Website Aussagen zu Daten, die Sie vom Surfer erheben. Schreiben Sie einen kurzen Text über die Achtung der Privatsphäre, Geheimhaltung von Kundendaten und deren Entsorgung nach den gesetzlichen Vorschriften. Ganz wichtig: keine Daten dürfen an Dritte weiter gegeben werden. Schreiben Sie diesen Text auf eine eigene Seite, und verlinken Sie diese Seite mindestens mit der Startseite. Weitere Infos zu Datenschutz und dem neuen Standard P3P finden Sie unter <http://www.w3.org/p3p/>.

9. Bieten Sie kostenlosen Services an

Eine Triebfeder des Internet ist der free-for-all-Grundsatz (FFA). Da kostenlose Infos oder Services nicht im Sinne von kommerziellen Anbietern sind, bieten Sie mindestens einen Service kostenlos an, um auch die Bedürfnisse der Kostenlos-Jäger zu befriedigen. Die meisten Kunden sind bereit, für hochwertigen Service zu zahlen. Überzeugen Sie Ihre Kunden, dass Ihr Service das Geld wert ist, das Sie verlangen. Um eine Buch über das Internet zu promoten, können Sie z.B. ein Kapitel kostenlos als PDF-Version zum Downloaden anbieten.

10. Minimieren Sie alle Kaufrisiken

Um unsicheren Käufern den letzten Schritt zu erleichtern, müssen Sie alle Kaufrisiken extrem minimieren. Das erreichen Sie am besten, indem Sie weitreichende Garantien geben. Wenn Sie von Ihrem Produkt überzeugt sind, dürfte das kein Problem sein. Die Erfahrung im Online-Handel zeigt: weitreichende Garantien steigern die Kaufentscheidung, so dass hohe Gewinne die Verluste durch Garantiefälle meist um ein Vielfaches übersteigen.

Abschließend bleibt zu sagen, dass eine für den Online-Verkauf optimierte Website der wichtigste Faktor für den Online-Erfolg ist. Nehmen Sie sich die Zeit und entwickeln Sie eine Site, die alle oben genannten Punkte berücksichtigt. Sollten Sie keine Webseiten-Programmierung beherrschen, beauftragen Sie einen professionellen Webentwickler mit guten Referenzen im Bereich eCommerce.