

eCommerce & Webshop

Der Verkauf von Waren und Dienstleistungen über das Internet nimmt jetzt erst richtig Fahrt auf und wird unsere Lebensart, insbesondere die Art wie wir einkaufen, in den kommenden Jahren vollkommen verändern.

Inzwischen gibt es sehr viele Anbieter sogenannter "Out-of-the-box" Shoplösungen, die angeblich nur noch mit Produkten bestückt werden müssen und dann sofort beginnen, das Umsatzrad zu drehen.

Das stimmt nur teilweise. Richtig ist, dass diese Lösungen sehr leicht zu bedienen sind und größtenteils schon vorkonfiguriert wurden um dem Shopbetreiber Arbeit zu ersparen.

Der Nachteil dieser Systeme ist aber auch, dass man ihnen ihre "Herkunft" meistens sofort ansieht. Die Möglichkeiten, sie individuell zu gestalten, sind in der Regel sehr gering und sehen sich dadurch oftmals zu ähnlich. An den Quellcode, den Kern des Systems, ist so gut wie nie ein heranzukommen, weil die Hersteller dies verbieten.

Es ist heute aber unerlässlich, einen Webshop mit individuellen Funktionen und einem eigenständigen Design auszustatten, um mit der Entwicklung schritthalten zu können.

Wir vergleichen die Situation gerne mit einem Einzelhändler, der stetig bemüht ist, sein Ladenlokal den saisonalen Gegebenheiten wie Frühling, Sommer, Weihnachten oder Ostern anzupassen. Nur dadurch ist es oftmals noch möglich, sich aus der Masse abzuheben und dem Kunden zu signalisieren, dass ihn hier etwas ganz besonderes erwartet.

Es spielt übrigens keine Rolle, ob Sie ein Produkt oder hunderte von Produkten verkaufen möchten. Ein Schreiner beispielsweise kann den Verkauf einzelner Möbelstücke genauso ins Internet verlagern wie der Schuh- oder Elektronikhändler mit einem dreistelligen Produktportfolio.

Wichtig bei beiden ist nur Eines: Herzblut, Fleiß, Kreativität und Ehrlichkeit dem Kunden gegenüber.

Referenzprojekte:

tennisfreund - <http://www.tennisfreund.de>

m i k o® Der Werbeartikel-Shop - <http://www.miko-shop.de>