

Local Business Goes Online

**Eine Unternehmer-Fokusgruppe
für Hagener Einzelhändler**

27. Mai 2020

Jörg Siegmann
Wladimir Tisch
Christian Ströher



Quelle: Adobe Stock



Neues Business in schwierigen Zeiten.

Der lokale Handel geht online...



Heute

- ▶ Begrüßung (Rollen)
- ▶ Orga, Einweisung (Videotechnik)
- ▶ Vorstellung Projekt (Ziele, Inhalte)
- ▶ Vorstellung der Teilnehmer, Erwartungen und Abgleich
- ▶ Wie geht es weiter?
 - Termine
 - Vorgehen

Wie geht (man) online?

Wie geht (man)
online?



Lokaler Handel gegen online?



Mit System & Überblick

- ▶ Technik
 - ▶ Inhalt
 - ▶ Kunden
- Im Web wird es bestimmt jemanden geben, der in diesen Kategorien besser ist.**
- ▶ **Vermeintlich alles schon da? Schon gut? Schon besetzt?**
Daher ist es umso wichtiger, sich eine klare Strategie zu geben und diese mit funktionierender Technik und gutem Content zu unterlegen.
 - ▶ **Im Web hat niemand auf uns gewartet.**
Im Web läuft keiner am schönen Schaufenster vorbei oder lernt Sie, als Person, im zufälligen Gespräch kennen.

Lokaler Handel auch online?



Natürlich sind Sie
schon online...



... wie aber erweitern wir
Ihr Business online?

Greifbare, „schnelle“
Wege/Strategien zur Optimierung des
Vorhandenen finden und umsetzen

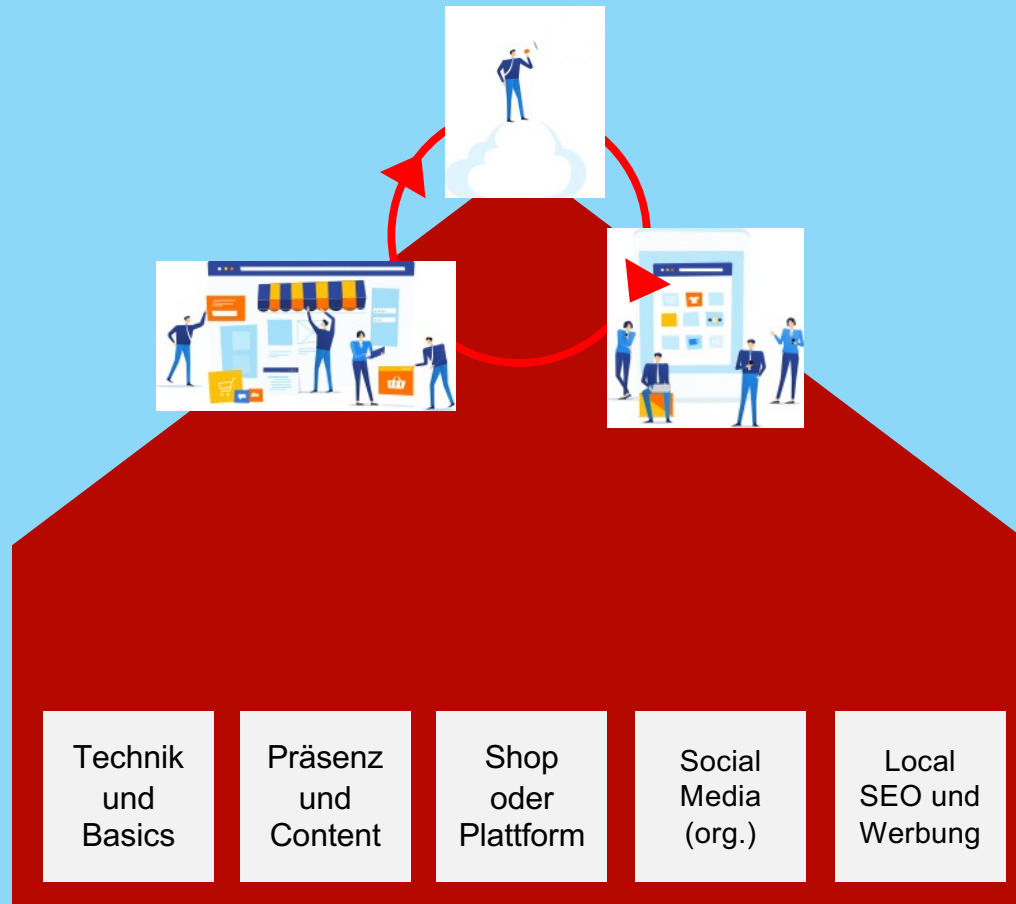


Lokal → online.

- ▶ Emotion
- ▶ Erlebnis: anfassen, ausprobieren
- ▶ Persönlichkeit
- ▶ Service
- ▶ Geschichte, „Story“
- ▶

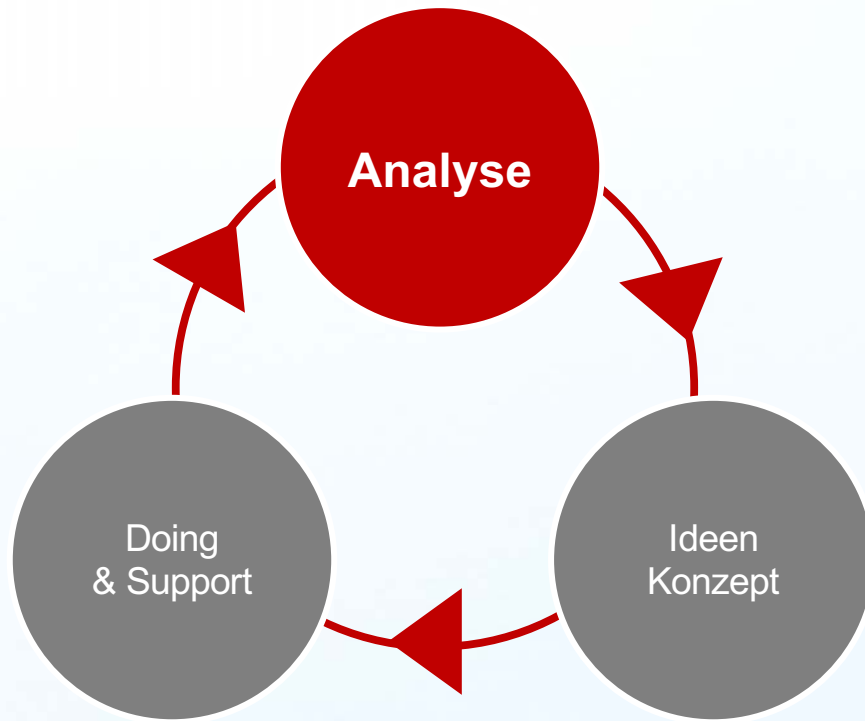
Ihre Erwartungen
& Wünsche.

Möglichkeiten in
diesen Projekt.

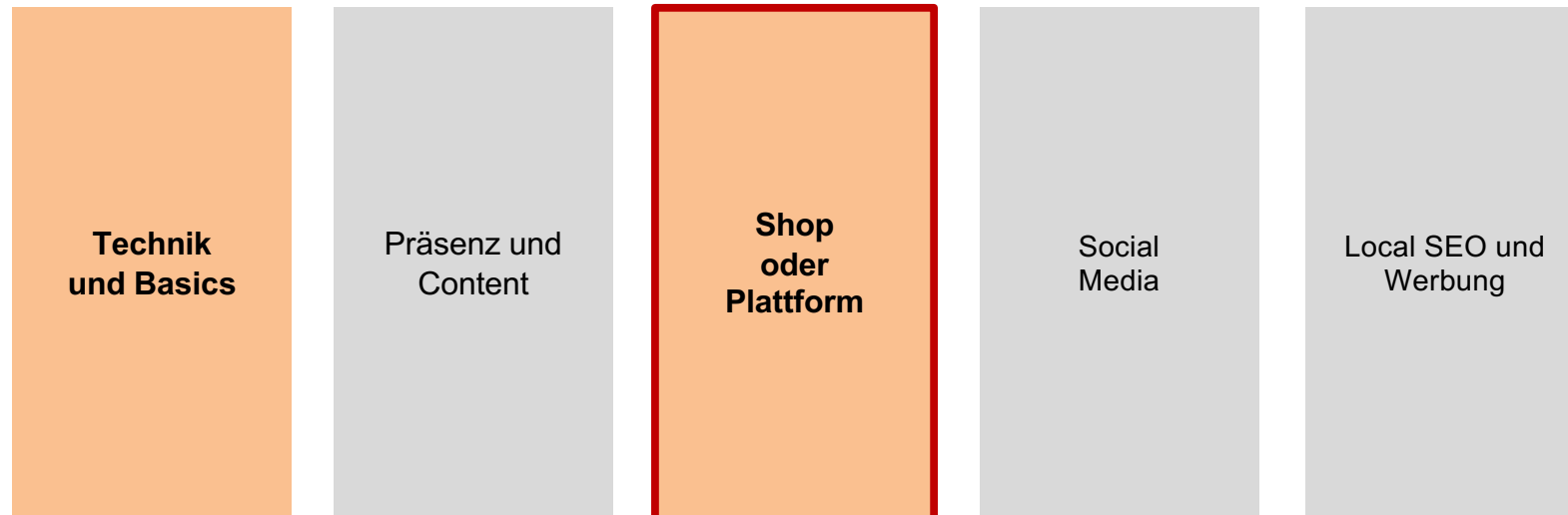


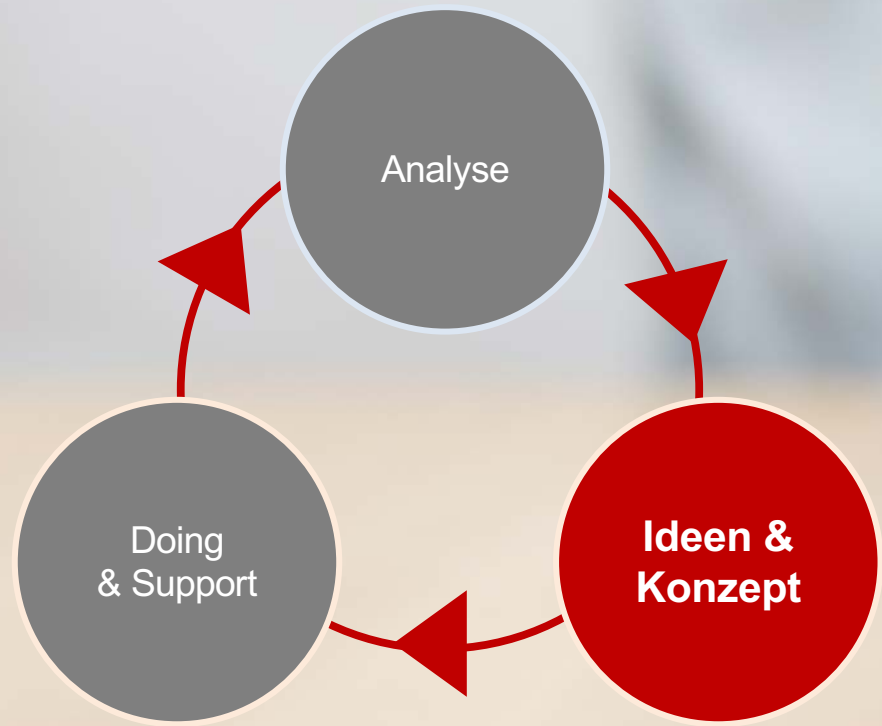


Umsetzung
im Alltag



Zum Beispiel:



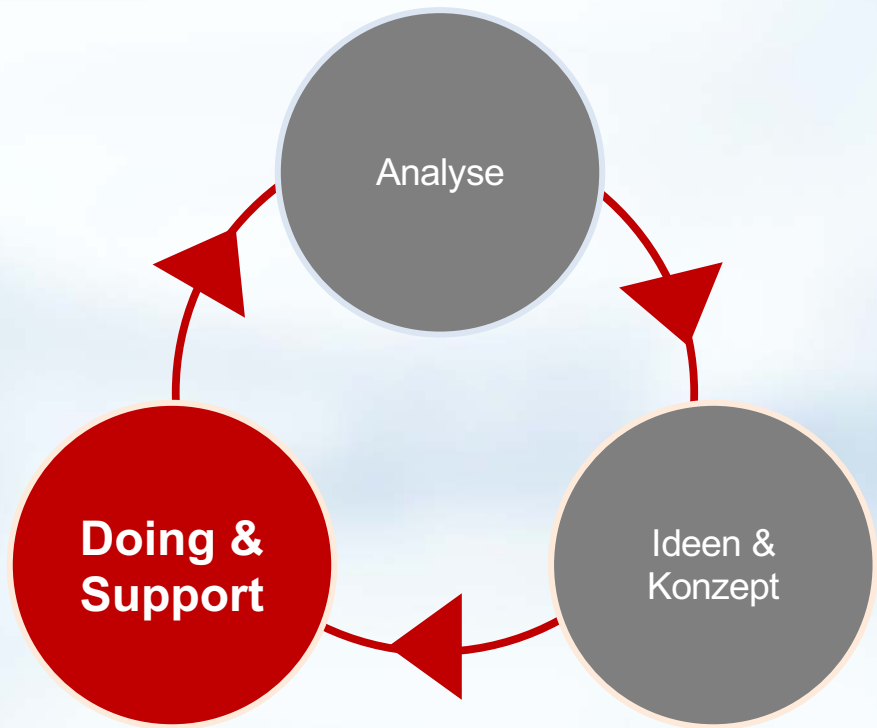


Shop
oder
Plattform

Wo wollen
Sie hin?

	Kein Verkauf	Verkauf ohne eigenen Shop	„Schnellstart“ Online-Shop	„Professioneller“ Online-Shop	Online-Business mit Shopsystem
Zielsetzung meiner Online-Aktivitäten	Ich möchte durch eine Online-Präsenz auf mein Geschäft / mein lokales Unternehmen aufmerksam machen. → Eigene Website und Social Media	Ich möchte online etwas verkaufen können (ggg. jedoch einen eigenen Webshop zu betreiben). → Eigene Website + externe „Plattform“	Ich möchte einen eigenen Webshop - mit wenig Aufwand und möglichst „Out-of-the-box“. → Webbasierte „ready-made“ Systeme	Mit einem professionellen Webshop erhalte ich ein eigenem, nicht unwirtschaftlichen Teil meines Umsatzes zu gewinnen. → Shop-Systeme (z.B. auf Hosted)	Mein Geschäftsmodell ist „online first“ ausgerichtet und der Webshop wesentlicher Teil meines Online-Businesses. → Shop als Teil meiner IT-Infrastruktur
Projekt-Zeitbedarf (Setup)	Gering	Themenbereich innerhalb 1-2 Tagen mit eigenem Wissen herauszubekommen	Normalerweise ca. 3 Manntage und mehr für Vorbereitung, Einrichtung, Start etc.	Wachzeit bis 1-2 Monate, soweit Fokus auf und mit Plan heraus gearbeitet wird (z.B. Anbindung weiterer Komponenten)	Detaillierte Planung, Recherche und Umsetzung in Abstimmung mit weiteren technischen Komponenten (CRM etc.)
Input / Zeitbedarf (Betrieb)	Gering	Wichtig, allerdings als wiederkehrende Aufgabe (abhängig Verkaufszahlen)	Regelmäßig / täglich, abhängig vom Aufwand des verkauften Produkts (+ Agentur)	Täglicher Bedarf + Agentur (Outsourcing eines Fulltime/ parttime Experten)	Aufwand mindestens in einer Arbeitsstunde pro Woche + Support je höher Umsatz
Kundenakquise / Werbung (für meine Onlineaktivität)	Werbung und Aufberechtigung nicht primär auf Online ausgerichtet. → Über ein weitere Kanal zum Kunden um in Kontakt zu treten und auf Angebote aufmerksam zu machen	Aufberechtigung aller Angebote um Online Angebot, ohne großen Budgets. → Bestehender Kundenstamm, ergänzt durch generischer Traffic durch die Plattformen auf den denen ich aktiv bin	Ergänzende Werbemaßnahmen für Webshop (Google, FB-/Social-Ads etc.) → Bestehender Kundenstamm soll aktiv erweitert werden. Möglichkeiten je nach Produkt- und Konkurrenzsituation.	Gezielte und strategisch verteilte Werbemaßnahmen für die Online Aktivitäten, Teil der Content (z.B. generischer Content)	In meinem Geschäftsmodell Verkauf ist mehr als „20%“ Umsatz, der heißt direkt an meinen Kunden (Direct 2 Customer) → Entsprechend Marketing / Werbewerbung auf Gewinnung der Kunden „online“
Workflow / Prozess innerhalb meiner Unternehmung	Kein definierter Workflow, meist von einer oder wenigen Personen spontan initiiert	Definiertes Workflow in Form regelmäßiger Aktivitäten (ohne große Strategie)	Einbindung des Shops in meine Verkaufs- und Absatzplanung und entsprechend als Teil meiner (täglichen) Routinen.	Teil der Automatisierung des Shop-Prozesses (z.B. durch Integration weiterer Komponenten wie „Shipping“, „Buchhaltung“ etc. + Integration „Integration“)	Kein definierter generischer Workflow als Teil meines Geschäftsmodells + von Anfang an Verkauf aufgebaut, Integration CRM Warenwirtschaft, ERP, CRM etc.
Vorbereitung	Über sporadisch, wenig strategische Umsetzung durch einzelne / DF o.ä.	Regelmäßige Aufgaben hinsichtlich Produktlisten, Beschreibungsdatei, inhaltlicher „Zusammenhang“ um die Verkaufsoberfläche (Content)	Produkt-/Sortimentsplanung für Webshop, später ergänzt durch bewussten Einkauf. Je professioneller, desto mehr Aufbereitung Text, Input, Bilder,... später auch SEA/SEO-Optimierung.	Recherche und Anpassung Produkt- und Sortimentsplanung für Webshop, aktives Monitoring Konkurrenz und eigene Produktentwicklung, ggf. angepasstes Pricing, Cross-/bundling etc.	Ausrichtung der verkauften Produkte auf die Kunden im Netz. Hierzu auch
Rechtliches	Wie bislang + eventuell Übersetzung als rechtlich „gering“ (z.B. DSGVO in geschulte Anwendungen)	Notwendige Auseinandersetzung mit den Vorgaben der Plattformen die ich nutzen / nutzen möchte + teilweise unterschiedliche Rechtslage und Handlungsoptionen!	Mindestanforderungen an Webshop mit... - Impressum - Datenschutz (+ technische Maßnahmen) - Widerrufsbelehrung (Thema Fernabsatz)	Rechtliche Beratung und / oder Erstellung der rechtlichen Vorlage durch Partner / Anwalt eventuell Produktanpassung, Geschäftsbedingungen etc.	Berücksichtigung der zuvor genannten Punkte von Anfang an. Eventuell auch Ausrichtung einzelner Prozesse entsprechend der Anforderungen
Beispielanwendungen	Newsletter, WhatsApp, „mobile Website“, Branchenverzeichnisse, Social Media etc.	Verkauf über Social Media, Verkaufsoberfläche (z.B. eBay, lokale Portale etc.), PayPal Button oder ähnliches...	Dienste wie Shopify, Squarespace, Jimdo, Wix.de oder auch Website-Builder größerer Webanbieter...	WordPress & WooCommerce, Versa Commerce, PrestaShop, Magento, 3D Commerce und viele mehr...	Die zuvor genannten + jeweils individuelle Setup und Plugins oder komplett individuelle oder große angelegte Webshops...





Let's go.
Viel Erfolg!

