

Das 1x1 erfolgreicher Shop-Projekte



eCommerce-Leitfaden



Inhalt

1. Herausforderungen beim Einstieg in den eCommerce
2. Was Käufer von Online Händlern erwarten
3. Ziele für den Online-Verkauf definieren
4. Anforderungen definieren
5. Gezielt starten und schrittweise entwickeln
6. Fahrplan für die Shop-Entwicklung
7. Technische Umsetzung des Online-Shops
8. Fazit: 8 Regeln für die Planung von eCommerce-Projekten
9. Checkliste Produktdatenqualität
10. Anhang:
 - Beispiel für eine SWOT-Analyse im technischen Handel
 - Kriterien für die Entwicklung einer eCommerce-Strategie
 - Checkliste: Ausbaustufen & Funktionen

Einleitung

eCommerce im B2B stellt eines der größten Segmente der deutschen Internetwirtschaft dar. Denn 75 Prozent der Unternehmen kaufen heute schon im Wesentlichen online ein¹. Es lohnt sich also für Händler, die noch „klassisch“ verkaufen, über eCommerce nachzudenken. Allerdings ist der Online-Verkauf kein Projekt, das Unternehmen nebenbei umsetzen können. Denn das Know-how, Strukturen und Abläufe aus dem klassischen Verkauf lassen sich nicht 1:1 auf den

Online-Verkauf übertragen. Der vorliegende Leitfaden soll Sie dabei unterstützen, durch strukturierte Analyse und Planung die strategischen und organisatorischen Voraussetzungen für erfolgreichen eCommerce in Ihrem Unternehmen zu schaffen. Sie erfahren, welche die wichtigsten Herausforderungen in Shop-Projekten sind und wie Sie diese mit Methoden der modernen Softwareentwicklung in den Griff bekommen.

