

KEINE ANGST VOR DEM GROSSEN ONLINEHÄNDLER

Veröffentlicht am 10. Juli 2013 von Isabella

Es ist frustrierend, wenn man bedenkt, wie viele Kunden eher den **großen Online-Händlern** vertrauen, als sich auf andere, kleinere Versandhändler einzulassen. Schon Einzelhändler befürchteten starken Absatz mit dem Aufsteigen der großen Internet-Versandhändler und auch kleinere Online-Shops fürchten den großen Konkurrenten. Verzagen Sie nicht und stellen Sie sich nicht sofort die große Sinnfrage. Wichtiger ist es, sich darüber klar zu werden, warum der Zustand so ist und sich **entsprechend orientiert**. Es ist wenig sinnvoll, zu versuchen in der gleichen Liga wie Amazon, Zalando und Co. zu spielen denn Fakt ist: In der Kategorie Effizienz und Preis können Sie die Großen wohl kaum schlagen. Eine andere **Strategie** ist hier nötig. Wir geben Ihnen einige Denkanstöße:

- **Erlauben Sie ein angenehmes Stöbern.** Machen Sie den Einkauf so angenehm wie möglich und sorgen Sie mit einem [ästhetischen Shop](#) für eine gute Erfahrung Ihrer Kunden.
- **Personalisierung:** Benutzerprofile, den Kunden mit Namen ansprechen. Der [Kunde kann sich somit identifizieren](#), fühlt sich wahrgenommen und geschätzt.
- **Teilen erlaubt:** Soziale Medien sind ein moderner Ersatz für Mundpropaganda. Sie erlauben eine gute Verbreitung. In einer Zeit, in der die Leute gerne alles mit ihren "Freunden" im Internet teilen, kann man sich diese Angewohnheit zunutze machen. Machen Sie das Teilen für Ihre Kunden daher so einfach wie möglich.
- **Immer wichtig:** ein umfassender, freundlicher, zuvorkommender Service (Versandkosten, Rücknahme, Telefonnummer für Fragen).
- **Preise:** Mit temporären [guten Angeboten](#) ziehen Sie die Aufmerksamkeit Ihrer potenziellen Kunden auf sich - eine gute Chance zu überzeugen.
- **Die Selektion der Produkte** liegt in Ihrer Hand. Eine von vielen Möglichkeiten: Spezialisierung, Nischen bedienen.
- **Die eigene Marke** - dazu gehört natürlich einiges mehr als nur eine Idee und ein tolles Logo. Nischen sind hier ebenso interessant.

Eigentlich können Sie den großen Hype um **Amazon und Co.** auch **positiv sehen**: Kunden haben durch die guten Erfahrungen viel mehr Vertrauen ins Internet gewonnen und lassen sich dadurch auch gerne immer wieder auf Neues ein. Gerade die großen Online-Versandhändler verlieren außerdem zunehmend Kunden und Markennamen. [Laut Focus haben sich bedeutende Marken wie z.B. Adidas von Amazon und Co. abgewendet](#): Die Firmen haben erkannt, dass es von großem Vorteil ist, ihre Produkte exklusiv und mit der richtigen Präsentation zu verkaufen. Bei den Online-Versandhäusern fehlt zudem die kompetente Beratung vom Fach und der entsprechende Service - ein weiteres schlagendes Argument.

All diese Kritikpunkte können Sie mit Ihrem Shop als Chance nutzen! Bei dem großen Angebot sucht der Kunde **Qualität** und sucht diese auch gerne bei kleineren Shops. [Wecken Sie Vertrauen](#), und machen Sie vor allem auch Werbung in eigener Sache: Sprechen Sie über Ihren Shop, setzen Sie den Link auf Visitenkarten, Flyer und Plakate.