

## **Tipps zum effektiven Verkaufen im Internet**

### **1. Faktoren für ein erfolgreiches Online-Business**

Für ein erfolgreiches Online-Business empfiehlt Jan Griesel, Geschäftsführer der plentySystems GmbH Händlern die Beachtung folgender Punkte:

- Sorgfältiges auswählen der Artikel und Zielgruppen
- Märkte festlegen, auf denen verkauft werden soll
- Entscheiden welche Schnittstellen zu welchen Dienstleistern nötig sind
- Das passende Shopsystem auswählen: Bei Verkauf auf mehreren Märkten bedarf es einer Multi-Channel-Lösung, die alle Verkäufe in die Warenwirtschaft importiert und verbucht. Auf Zukunftsfähigkeit und Möglichkeiten einer kontinuierlichen Anpassung von Inhalt und Layout an die eigenen Bedürfnisse sicherstellen.
- Eigene, ansprechende und informative Produkttexte erstellen, Keyword markieren und verlinken. Umfangreiche vielseitige Bebilderung
- Benutzerfreundlichkeit stetig optimieren; ratsam sind Feedbackmöglichkeiten und Bewertungstools
- Rechtlich absichern: Shop von zertifiziertem Dienstleister prüfen lassen, Gütesiegel schaffen Vertrauen

### **2. SEO-Tipps für Multi-Channeling**

Für die erfolgreiche Nutzung eines Multi-Channel-Vertriebs empfiehlt Jan Griesel, Geschäftsführer der plentySystems GmbH, die Verwendung eigener Produktbeschreibungen, sogenannter Unique-Content. Das hat gleich mehrere Vorteile: Zum einen bewertet Google Unique-Content positiv mit einem verbesserten Listenplatz, zum anderen bieten eigene Texte Möglichkeiten zur Verwendung wichtiger Keywords und Keywordkombinationen sowie zur Strukturierung durch Zwischenüberschriften und Absätze. Weiterhin gilt es, Keywords zu markieren und intern zu verlinken, denn dies erleichtert Suchmaschinen die Durchsicht der Seiten und verbessert die Suchergebnisse. Zu häufig vergessen Shopbetreiber, dass Artikelbeschreibungen im Internet nicht nur informieren, sondern auch die Aufgabe eines Verkäufers übernehmen. Eine Produktbeschreibung muss daher übersichtlich, informativ und ansprechend sein. Mit diesen, verhältnismäßig einfachen,

Maßnahmen verbessern Online-Händler die Konversionsrate ihrer Marktplatzangebote und erhöhen gleichzeitig deren Wertigkeit.

- Unique-Content verbessert Google-Ranking und Suchergebnisse
- Produkttexte mit Keywords und Keywordkombinationen versehen
- Keywords immer markieren und intern verlinken
- Texte durch Subheadlines und Absätze strukturieren
- Artikelbeschreibungen ansprechend, übersichtlich und informativ gestalten
- Eigene Produkttexte erhöhen Konversionsrate und Wertigkeit der Angebote

### **3. Den Kunden zu Wort kommen lassen – Bewertungsmöglichkeiten schaffen Vertrauen und dienen der Kundenbindung**

In Deutschland gängig ist das Trusted Shops Bewertungssystem, eine effektive Bewertungsfunktion für Online-Käufer. In plentyMarkets etwa können im Anschluss an jede Bestellung sowie über die Homepage des jeweiligen Webshops Online-Käufer über ein öffentliches Bewertungsformular ihre Bewertung des genutzten Webshops abgeben. Durch diese überprüfbaren Bewertungen bekommen die Verkäufer zugleich einen Einblick in das, was die Kunden wirklich von ihrem Webshop halten und wie zufrieden sie mit dem Einkaufserlebnis sind. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, die Bewertungsergebnisse des jeweiligen Shops öffentlich darzustellen. Dies geschieht zum einen durch die Anzeige eines Bewertungs-Widgets direkt im Webshop, das die Gesamtnote erhaltener Bewertungen ausdrückt. Zum anderen bekommt der jeweilige Webshop auch ein öffentliches Bewertungsprofil auf der Trusted Shops Website. Je öfter ein Kunde in einem Online-Shop kauft, desto wertvoller wird er für den Shopbetreiber. Die Wiederkäuferrate zu steigern, sollte daher eine zentrale Aufgabe in der Prozessoptimierung sein. Für Jan Griesel, Geschäftsführer der plentySystems GmbH, sind solche vertrauensbildende Maßnahmen eine Voraussetzung zum Erfolg im E-Commerce. „Auch der offene Dialog und Kritikfähigkeit gehören im Web 2.0 heute zwingend dazu“, erklärt Griesel. Käufer nutzen immer stärker das Internet als Informationsquelle vor einem Kauf. Gute Bewertungen können sich hier nur zum positiven auswirken und Kunden langfristig binden.

#### **4. Eine für alles – mit einer E-Commerce-Komplettlösungen das gesamte Business managen**

Vorteil einer Komplettlösung für den Onlinehandel ist vor allem die einmalige Pflege der Artikeldaten. Software wie plentyMarkets überträgt diese Daten an viele Channel, und Verkäufer können ihre Waren auf den unterschiedlichsten Marktplätzen und Preisvergleichsportalen anbieten. „Dann ist auch ein effektives Risikomanagement möglich“, erklärt Jan Griesel, Geschäftsführer der plentySystems GmbH. Neue Chancen im eCommerce, bei höherer Effizienz und geringeren Kosten lautet die Kurzformel für modernes Multi-Channeling. Die Macher der Lösung verfolgen das Ziel, den Online-Handel mit benutzerfreundlichen Systemen einfach, schnell und effizient zu gestalten. plentyMarkets vereint Shop-, Warenwirtschafts- und Lagerwirtschaftsfunktionen und beinhaltet Webshop, Domain, Hosting, Design, Service und Beratung. Händler automatisieren ihr gesamtes E-Business, egal ob Webshop, Multi-Channel-Vertrieb, Verkaufsabwicklung, Content-Management, Fakturierung, Warenwirtschaft, After-Sales-Management, Fulfillment oder Retourenmanagement. Aktuell vertrauen über 1.500 Nutzer auf plentyMarkets und setzen bei 510.000 monatlichen Bestellungen Waren im Wert von 37,71 Millionen Euro über die innovative Lösung um.



Jan Griesel, Geschäftsführer plentySystems GmbH, [www.plentyMarkets.de](http://www.plentyMarkets.de)

#### **Kurzprofil plentySystems GmbH**

plentySystems, ein führendes Software-Unternehmen im Bereich E-Commerce, entwickelte das Shopsystem plentyMarkets, eine leistungsstarke und internetbasierte E-Commerce-Komplettlösung für den reibungslosen Online-Handel. plentySystems verfolgt das Ziel, den Online-Handel mit benutzerfreundlichen Systemen einfach, schnell und effizient zu gestalten. Das E-Commerce-Komplettsystem plentyMarkets ist eine Eigenentwicklung und vereint Shop-, Warenwirtschafts- und Lagerwirtschaftsfunktionen und beinhaltet Webshop, Domain, Hosting, Design, Service und Beratung. Mit plentyMarkets automatisieren Händler ihr gesamtes E-Business und managen es in Echtzeit, egal ob Webshop (B2B & B2C), Multi-Channel-Vertrieb, Verkaufsabwicklung, Content-Management, Fakturierung, Warenwirtschaft, After-Sales-Management, Fulfillment oder Retourenmanagement.

Dank des leistungsstarken Softwarekerns schaffen plentySystems-Programmierer problemlos neue Module und Anbindungen. 34 Mitarbeiter beschäftigen sich mit dem Fortschritt des Systems und der Kundenbetreuung. Aktuell vertrauen über 1.500 Nutzer auf plentyMarkets und setzen bei 510.000 monatlichen Bestellungen Waren im Wert von 37,71 Millionen Euro über die innovative Lösung um.