

Last-Minute-Tipps für ein erfolgreiches Weihnachtsgeschäft im Online-Handel



1. Weihnachtliches Design schaffen

Die weihnachtliche Gestaltung Ihres Online-Shops ist jetzt besonders wichtig. Ein weihnachtliches Design spricht nicht nur die Kunden an, sondern animiert sie auch unbewusst zum Kauf. Ein weiterer Tipp ist, die absoluten Weihnachts-Renner und Neuheiten in den Vordergrund zu stellen.



2. Shop für Suchmaschinen optimieren

Optimieren Sie spätestens jetzt Ihren Online-Shop für Suchmaschinen. Die wichtigsten Plätze, wie z.B. bei Google oder Bing sind vor allem in der kälteren Jahreszeit heiß begehrt.



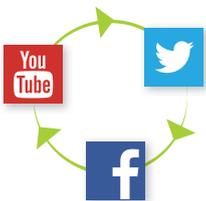
3. Orientierungshilfen bieten

Zur Weihnachtszeit suchen Kunden gezielt nach bestimmten Geschenken. Für jeden der Beschenkten haben sie auch ein festes Budget im Hinterkopf, daher ist ein Preisfilter für Kunden sehr hilfreich. Spezielle Rubriken im Online-Shop, wie z.B. „Geschenke für das Patenkind“, „Geschenke für das Enkelkind“, helfen Kunden schnell und problemlos passende Geschenke zu finden. Denken Sie außerdem an Cross-Selling Produkte, sodass Kunden passende Produkte finden, wenn mal der Wunschartikel vergriffen ist.



4. Spezielle Marketingmaßnahmen durchführen

Reaktivieren Sie mit Hilfe eines Newsletters Ihre Kunden und erinnern Sie an die bevorstehende Weihnachtszeit und die Wichtigkeit der Geschenkesuche. Kurz vor dem Fest kann noch einmal nachgefragt werden, ob der Kunde schon alle Geschenke gefunden hat. Locken Sie mit Gutscheinaktionen, Rabatten oder auch Expressversand.



5. Soziale Netzwerke anbinden

Soziale Netzwerke, wie Facebook oder Twitter, bieten die optimale Gelegenheit um sich über das bevorstehende Fest und mögliche Geschenkideen auszutauschen und auch die eigenen Produkte vorzustellen. Integrierte Facebook-, Twitter- und Google+ Buttons im eigenen Online-Shop helfen Ihnen beim Sammeln von „Gefällt mir“-Klicks und um sich nach und nach bekannter zu machen.



6. Neue Webshopper abholen

Blenden Sie Kundenbewertungen in Sternen und Kundenkritiken ein. Auch Rückgabe- und Widerrufsmodalitäten wirken vertrauensfördernd. Weiterhin hilft es Kunden ohne Käuferfahrung einen Kauf ohne Registrierung anzubieten. Schaffen Sie einen vertrauensvollen Shop!



7. Verschiedene Bezahlmöglichkeiten anbieten

Ein großer Knackpunkt bei der Bestellung im Internet ist für Kunden die Bezahlmöglichkeit. Viele Kunden bevorzugen die Zahlung Rechnung oder Lastschrift. Wenn Kunden nicht auf ihre bevorzugte Bezahlmöglichkeit zugreifen können, ist der Bestellabbruch oft vorprogrammiert. Mit einer Vielfalt an Zahlungsmöglichkeiten kann man der Absprungrate optimal vorbeugen. Mit gezielten Weihnachtsrabatten lässt sich dann auch der Rest überzeugen.



8. Nach dem Fest nicht nachlassen

Grundsätzlich fließen nach der Weihnachtszeit noch hohe Umsätze - Menschen tauschen ihre Geschenke um, oder lösen ihre Gutscheine jetzt ein. Genau zu diesem Zeitpunkt ist es wichtig, nicht nachzulassen. Stellen Sie Ihre Bemühungen nach dem 24. Dezember nicht ein, sondern sprechen Sie potenzielle Kunden mit Silvester-, Neujahres-, und Frühjahresaktionen sowie Angeboten gezielt an.