

i-spot

Newsletter der Intersim AG

E-COMMERCE

Gut strukturierte, von Marketingmassnahmen begleitete Online-Shops sorgen für steigende Umsatzzahlen.

isg. Online shoppen liegt im Trend. Die Umsatzzahlen von professionellen Shops sind stetig am Steigen und sind für die Betreiber zu wichtigen Einnahmequellen geworden. Ein Internet-Shop bietet die Chance, ein grosses Potenzial an Neukunden zu bearbeiten. Bereits 16 Prozent der Internetbenutzer tätigen Einkäufe über das Web. Rund 10 Prozent tun dies wöchentlich. (Quelle: Bundesamt für Statistik)

Welches sind die Erfolgsfaktoren eines Shops?

- Gut strukturiertes Angebot
- Ansprechende Präsentation (mit Bildern) und umfassende Informationen über die Produkte
- Anbieter und Geschäftsbe-

dingungen müssen klar erkennbar sein

- Einfache Zahlungsabwicklung (Rechnung und Kreditkarte)
- Zusatzfunktionalitäten wie History-Funktion, Statistiken (Verkauf, Clickrates), Adressverwaltung, Favoritenliste und Abo-Angebote
- Speditive Abwicklung und zeitgerechte Auslieferung der Bestellungen.

Bei grösseren Umsätzen ist eine direkte, bidirektionale Anbindung an ein bestehendes ERP-System ein Muss: Produkte-Updates werden an den Shop übergeben, Bestellungen vom Shop zurück an das ERP-System.

Welche Produkte und Dienstleistungen eignen sich?

Für Verbrauchsartikel (nicht verderbliche Ware) und Tiefpreisartikel lohnt sich ein Versuch allemal. Komplexere Produkte sind schwieriger, können aber mit Hilfe eines Online-Konfigurators ebenfalls im Web platziert werden. Bei Produkten im Hochpreissegment besteht die Gefahr des Missbrauchs.

Der Initialaufwand zur Erstellung eines „einfachen“ Shops liegt im Rahmen. Der Ausbau kann sukzessive erfolgen. Planen Sie auch die Bekanntmachung. Promoten Sie ihren Shop mit begleitenden Marketingmassnahmen wie Bannerschaltungen oder Einträgen in Suchmaschinen.

KREDITKARTENANBINDUNG IN DER PRAXIS

dr. Soll ein Web Shop mit Kreditkartenbezahlung ausgestattet werden, muss neben der technischen Anbindung auch die vertragliche Seite mit den Kreditkartenanbietern geregelt werden.

Für jede Karte, welche vom Shop unterstützt werden soll, muss der Shopbetreiber – sprich der Händler – einen Vertrag mit den entsprechenden Kartenhäusern abschliessen. Dieser berechtigt den Händler, die Karte grundsätzlich als Zahlungsmittel zu akzeptieren. Für Online-Geschäfte muss jedoch ein Zusatzvertrag abgeschlossen werden.

Durch eine entsprechende Anbindung des Shops an die Schnittstelle einer zugelas-

sen Abrechnungsfirma – beispielsweise Saferpay – kann die Zahlungsabwicklung vollumfänglich delegiert werden. Es werden somit keine Daten betreffend der Kreditkartenzahlung auf der Shop-Plattform gespeichert, und die geforderten Sicherheits-

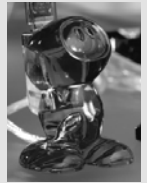
verpflichtungen der Kreditkartenanbieter werden eingehalten. Die Verwaltung der getätigten Zahlungen per Kreditkarte kann bequem im webbasierenden Administrations-Bereich vorgenommen werden.

Im Trend: E-Ticketing

bi. Eintrittskarten für Veranstaltungen oder Fahrkarten für Bahnreisen zuhause selber drucken ist längst keine Utopie mehr. Es bieten sich erprobte Verfahren an, bei denen man das Ticket online auswählt, bezahlt und anschliessend ausdruckt. Die Legitimation ist als Barcode auf dem Ticket aufgedruckt. Der Veranstalter bzw. das Transportunternehmen kann aufgrund des aufgedruckten Barcodes das Ticket identifizieren.

Weitere Technologien sind ebenfalls im Kommen, beispielsweise die Übertragung eines elektronischen Tickets auf das Handy. Auch hier erfolgt die Identifikation via Barcode, welcher auf dem Handy-Display angezeigt wird.

Leute: heute ...



„NEIL“

In der vorweihnachtlichen Zeit sind trendige und witzige Geschenkideen gefragt. NEIL von koziol bringt nicht nur Farbe auf den Bürotisch, sondern auch den USB-Anschluss des Computers in greifbare Nähe. Damit sind cooles Design und praktischer Nutzen in einem Gerät vereint.

Sie haben die Chance, einen NEIL zu gewinnen, wenn Sie an unserer Online-Umfrage teilnehmen.

☞ www.intersim.ch/umfrage/

Umfrage: Ein Jahr i-spot

Genau vor einem Jahr haben wir den ersten i-spot im neuen Format verschickt. Die vorliegende Ausgabe ist bereits die fünfte, und es ist an der Zeit, bei Ihnen als Leser und Leserinnen den Puls zu fühlen. Äussern Sie zum Newsletter der Intersim AG Ihre Meinung, indem Sie bei unserer Online-Umfrage mitmachen:

☞ www.intersim.ch/umfrage/

Unter allen Teilnehmerinnen und Teilnehmern verlosen wir drei NEILs. Wir freuen uns auf Ihr Feedback und wünschen Ihnen viel Glück.

Ausbildung

Sandra Termignone hat ihre Ausbildung zur Marketing-Assistentin mit Auszeichnung abgeschlossen. Das neu erworbene Know-how ist nicht nur für die Intersim AG, sondern auch für die Kunden von grossem Nutzen.

i-spot(t)

Lassen wir diesmal die Profis des Humors sprechen: Sie geben sich im Dezember in Arosa ein Stelldichein: Vom 9. bis 18. Dezember findet das 14. Arosa Humor-Festival statt.

Natürlich können Sie Ihre Eintrittsbillette mit e-Ticketing zuhause ausdrucken!

☞ www.humorfestival.ch