



SUCHE

[erweiterte Suche](#)

MARKE-X MAGAZIN

AKTUELLE AUSGABE

[Lesen Sie die aktuelle Ausgabe von marke-X](#)

BISHERIGE AUSGABEN

[Alle bisherigen Ausgaben mit kurzer Inhaltsangabe](#)

INFO CENTER

[Links zu Hunderten von Artikeln](#)

BÜCHER

[Aktuelle Buchempfehlungen](#)

FOREN INSIDER

[Aktuelle Diskussionen dt. Marketing-Foren](#)

SERVICE

KONTAKT

ÜBER MARKE-X

IMPRESSUM

MEDIADATEN

LOB

LINKS

Feiertagstipps V - Nur noch wenige Tage bis Weihnachten; Ist Ihre Site bereit?



Weihnachten steht vor der Tür. Und das diesjährige Festtagsgeschäft im Internet wird nach Analystenmeinungen wieder alle vorherigen schlagen. Doch seit letztem Jahr ist viel passiert. Die Nutzererwartungen haben sich verändert und mit ihnen auch die Ansprüche, denen ihre Website gerecht werden muss. Hier sind 5 Taktiken für mehr Erfolg im lukrativsten Quartal des Jahres.

Die gefährliche Abhängigkeit von Dritten...

Jedes Jahr erwarten die Nutzer mehr von ihrem **Einkaufserlebnis im Internet**. Und je "älter" das Netz wird, desto mehr erfahrene Nutzer gibt es, die lieber bei einem anderen Shop kaufen, als dass sie sich lange mit einem unzuverlässigem Internetangebot herumschlagen. Neben attraktiven Produkten und Preisen zählen deshalb heute vor allem **optimierte Prozesse** sowie ein gut abgestimmter Kundenservice. Doch auch der beste Online-Shop ist abhängig von der Qualität und Zuverlässigkeit seiner Zulieferer und Dienstleister. Schnell kann hier etwas schief laufen, was sich direkt oder indirekt auf Ihr Weihnachtsgeschäft auswirkt. Um nicht auf dem falschen Fuß erwischt zu werden, sind Vorkehrungsmaßnahmen unabdingbar:

- **Hinterfragen Sie die Zuverlässigkeit Ihrer Lieferanten.** Vergewissern Sie sich, dass zu den Festtagen keine Engpässe auftreten können. Fragen Sie auch nach, was vom Lieferanten zur Sicherstellung der Lieferfristen unternommen wurde.
- **Beugen Sie technischen Umstellungen vor.** Häufig werden selbst zur Weihnachtszeit technische Umstellungen oder Software-Updates durchgeführt. Wenn Ihr Online-Shop bereits elektronisch mit Zulieferern verbunden oder auf Dritte (wie z.B. im Bereich Webhosting, Kreditkartenabrechnung, etc.) angewiesen ist, haben Sie hier eine **Achillesferse**. Überprüfen Sie unbedingt, ob Ihre externen Dienstleister oder Lieferanten technische Upgrades oder Updates für das vierte und/oder das erste Quartal 2004/05 planen. Und wenn ja, finden Sie heraus, wie sich diese im schlimmsten Fall auf Ihr Unternehmen und Ihre Website auswirken können.
- **Erwarten Sie Problemsituationen.** So viel man auch plant, in der hektischen Weihnachtszeit kann schnell

Sonntag, 22. Oktober 2006

NEWSLETTER

Abonnieren Sie den **marke-X Newsletter**

Kostenlos dazu: Sascha Langners Top 10 Tipps für erfolgreiche Newsletter

Anrede*

Vorname

Nachname*

e-Mail*

[Anmeld. ohne Namen](#)

mal etwas schief gehen. Schlecht ist nur, wenn Sie nicht darauf vorbereitet sind. Machen Sie sich schon jetzt Gedanken darüber, was Sie tun wollen, wenn beispielsweise ein Produkt nicht oder nur verspätet geliefert werden kann. Wichtig ist hier vor allem der richtige Umgang mit dem Kunden. Sprechen Sie frühzeitig etwaige Probleme an. Ihre Nutzer vertrauen Ihnen. Lassen Sie sie nicht im Unklaren darüber, warum z.B. eine Bestellung länger dauert. Geben Sie den Betroffenen besser die Möglichkeit, den gewünschten Artikel noch rechtzeitig woanders zu bestellen. Viele Kunden werden trotzdem warten. Hierfür sollten Sie jedoch auch eine adäquate Entschädigung vorbereiten. Verschicken Sie doch mit der verspäteten Lieferung eine persönliche Entschuldigung inkl. eines 5€ Kinogutscheins. Das macht Eindruck und löst positive **Mund-zu-Mund Propaganda** aus. Und falls eine Bestellung erst nach Weihnachten ausgeliefert werden kann, können Sie Ihrer wartenden Klientel beispielsweise auch vorab einen professionell gestalteten Gutschein anbieten, so dass zumindest etwas unterm Baum liegt.

Die richtigen Produkte anpreisen...

Fast so wichtig wie optimierte Prozesse und ein hervorragender Kundenservice ist es, seinen Nutzern die passenden Produkte schon gleich auf der Startseite anzubieten. Doch **woher wissen Sie, was dieses Weihnachten gefragt ist?** Natürlich können Sie sich nach Magazinen und Zeitschriften richten oder den Empfehlungen des Großhandels folgen. Ob diese mit der Einschätzung der Konsumentenvorlieben richtig liegen, ist jedoch häufig fraglich. Es gibt aber noch eine andere Möglichkeit. Viele der großen Preissuchmaschinen wie geizhals.at/deutschland oder guentstiger.de bieten neben dem Service des Preisvergleichs auch die Möglichkeit, in jeder Kategorie die beliebtesten Artikel aufzulisten. Dazu kann man sogar noch einen Preisfilter angeben und erhält so nur die angesagtesten Artikel bis zu einer gewissen Preisobergrenze.

Liste sortieren nach: Beliebtheit Artikel , Bestpreis , Preis/E		
Filter: Bestpreis max. €: <input type="text"/>		<input type="button" value="Filtern"/>
Artikel	Preis in €	seit...
Canon PowerShot A80 (9026A008/9026A016) ⓘ 4,0 Megapixel CCD • max. 2272x1704 Pixel • optischer Zoom (38-114mm) • 3,6x digitaler Zoom • 1,5x F...	ab 298,--	10.06.20
Sony Cyber-shot DSC-W1 ⓘ 5,1 Megapixel • max.2592x1944 Pixel • 3x optischer Zoom • 2,5" Farb-TFT-Display • MemoryStick Slot ...	ab 331,90	12.06.20
Canon Digital Ixus 500 (9343A007) ⓘ 5,0 Megapixel CCD • max.2592x1944 Pixel • 3x optischer Zoom (36-108mm) • 4,1x digitaler Zoom • 1,5"...	ab 373,90	12.06.20
Canon EOS 300D (SLR) mit Objektiv EF-S 18-55 mm 3.5-5.6 (8862A002) ⓘ 6,3 Megapixel CMOS-Sensor • max.3072x2048 Pixel • kompatibel zu EF-/EF-S-Objektiven • 1,8" Far...	ab 917,90	12.06.20
Sony Cyber-shot DSC-V1 ⓘ 5,0 Megapixel CCD • max.2592x1944 Pixel • 4x optischer Zoom • 16x Smart	ab 386,90	12.06.20

Abbildung 1: Die beliebtesten Digitalkameras auf Geizhals.at

Informieren Sie sich auch beim Wettbewerb. Amazon (de, co. uk und .com) bietet beispielsweise zu fast jeder Produktkategorie eine täglich aktualisierte Online-Bestseller-Liste an.

Auch ein Blick in [Yahoos Buzz Index](#) lohnt sich alle Mal. Hier stellt der Suchmaschinenbetreiber aktuelle Suchtrends (Buzzes) in den verschiedenen Kategorien vor. Einen Monat vorm Fest bietet Yahoo hier auch Rankings der beliebtesten Weihnachtsgeschenke aus unterschiedlichen Rubriken an.

Top Ten Listen

Auch Top Ten Listen erleichtern die **Orientierung**. Viele Kunden wissen nämlich nicht sofort, was Sie kaufen wollen. Diese Konsumenten lassen sich gern von den Interessen der Mehrheit leiten. Regelmäßig aktualisierte Verkaufsranglisten aus unterschiedlichen Kategorien bieten diesen Nutzern einen schnellen **Überblick** zu potentiellen Weihnachtsgeschenken.

Most Popular

Computers

1. 512MB SECURE DIGITAL SD MEMORY **\$44.99**
2. KIT 3PK DVD+R DIGI MOVIE 4.7GB 4X VIDEO TALLJWL **\$18.99**
3. Logitech X 220 **\$24.07**
4. Kingston 256MB CompactFlash Card **\$21.99**
5. Lexar Professional 80x WA **\$187.54**

- [more](#)

Electronics

1. Apple iPod from HP - MP3 Player - 20GB **Special Price**
2. Creative Nomad MuVo TX **\$79.94**
3. Sony RM V202 **\$9.99**

Abbildung 2: Die beliebtesten Produkte auf Buy.com

Geschenkfinder...

Wer im Internet nach einem Geschenk sucht hat häufig nur eine grobe Vorstellung von Preis und Kategorie, aber noch kein konkretes Produkt vor Augen. Für diese Konsumenten ist das **Stöbern** in Geschenkkategorien eine wirkliche Erleichterung.

Price Range

- Less than \$25.00
- Less than \$50.00
- Less than \$100.00
- Less than \$200.00
- Less than \$400.00
- Greater than \$400.00

holiday gift

Gift Certificates

Gift certificates are the ultimate gift for that person who simply has everything. Give the freedom to choose what they want

Less Than \$25

Great gift ideas released CD, DVD, stocking stuffer friends, co-work

Abbildung 2: Stöbern ist einfach auf Buy.com

Bieten Sie Ihren Besucher speziell fürs Fest eingerichtete Geschenkfinder. Sinnvoll sind Klassifizierungen beispielsweise nach:

- **Preis** (unter 10,00 EURO, 10,00 - 20,00 EURO, etc.)
- **Alter** (Kinder, Jugendliche, etc.; oder 20-25, 25-30 Jahre, etc.)
- **Interessen** (Computer, Videospiele, etc.)
- **Geschlecht** (weiblich, männlich)

Keine HTML-Mails zu Weihnachten...

Es ist wohl nicht übertrieben, wenn man sagt, dass die Anzahl an unaufgefordert zugesandten e-Mails dramatisch zugenommen hat. Zum Glück bleiben viele dieser Werbeschreiben im SPAM-Filter hängen. Doch gerade dies kann in der kommenden Weihnachtssaison zu gravierenden Problemen führen. Denn viele Filter analysieren eine e-Mail auch nach dem Inhalt. Reine Textnachrichten können so

durch die **Indizierung** häufig verwendeter Wörter wie "Viagra" oder "Penis Enlargement" einfach aussortiert werden. Hierauf haben viele Spammer damit reagiert, dass Sie nur noch HTML-Mails versenden. Diese enthalten kaum Text dafür aber einen Link zu einer grafischen Werbebotschaft, die wiederum erst im e-Mail Client des Nutzers abgerufen wird. Die Folge ist, dass viele Nutzer heutzutage HTML-Mails schon bei Eingang löschen. Auch große e-Mail Dienstleister haben reagiert: **AOL und MSN zeigen beispielsweise keine HTML-eMails mehr** von unbekanntem Absendern, Gmail zeigt noch nicht einmal HTML-Mails von bekannten Absendern. Nur wer in das Adressbuch des jeweiligen Nutzers eingetragen ist, hat also überhaupt eine Chance, dass sein HTML-Newsletter vom Nutzer gesehen wird. Doch seien wir mal ehrlich, wie viele Nutzer tragen kommerzielle Anbieter in ihr Adressbuch ein? Ziemlich wenige. Die Konsequenz bei anhaltend niedrigen Klickraten auf Ihre HTML-Mails ist, dieses Jahr wieder vermehrt auf die alten Textnachrichten zurückzugreifen.

Denken Sie auch an das nachweihnachtliche Geschäft...

Fast so wichtig wie das Vorweihnachtsgeschäft sind mittlerweile der Januar und Februar nach den Festtagen geworden. Viele Menschen bekommen Geld geschenkt oder sind noch so in **Kauflaune**, dass sie sich auch nach Weihnachten noch etwas gönnen wollen. Um diese Klientel schon frühzeitig an Sie zu binden, sind spezielle Kundenbindungsaktionen sinnvoll. Legen Sie allen versendeten Paketen doch einfach **Gutscheine oder Coupons** bei, die erst ab dem 1. Januar des nächsten Jahres gelten. Eine andere Vorgehensweise ist, dass Sie sich nach den Festtagen noch einmal per e-Mail bei allen Kunden für das tolle Weihnachtsgeschenk bedanken und als kleines Dankeschön einen Gutschein oder Coupon fürs neue Jahr anhängen.

Weiter zu:



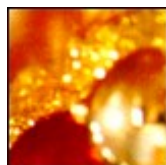
Feiertagstipps VII: Last Minute Tipps fürs Fest - Woran Sie unbedingt denken müssen

Barrieren beseitigen, SPAM-Filter umgehen, Netzwerkpotenzial nutzen



Feiertagstipps VI - Fünf vor Weihnachten: Last Minute Tipps fürs Fest

Last Minute Käufer gewinnen, Einkaufserlebnisse schaffen



Feiertagstipps IV - Strategien und Taktiken für eine erfolgreiche Weihnachtszeit

Weihnachtskarten und clevere Weiterempfehlungen



Feiertagstipps III - Mit ein paar Tricks die Online-Umsätze steigern

Beeinflussung, Preissuchmaschinen, Gutscheine und Vertrauen



Feiertagstipps II - So klingeln die Kassen zur Adventszeit

Newsletter & Mailinglisten, Design, FAQs und
Cross Selling



Feiertagstipps I - Machen Sie Ihre Website fit für's Fest

Lieferbedingungen, Verpackungen,
Adressenverwaltung und Bestellverfolgung

Bestellen Sie den monatlichen e-Mail Newsletter,
marke-X Internet Marketing[®]. Mit über 5.500 Abonnenten
ist marke-X einer der erfolgreichsten
Internet Marketing Newsletter in Deutschland.

[Newsletter-Anmeldung](#)

[Startseite](#) - [Aktuelle Ausgabe](#) - [Archiv](#) - [Info Center](#) - [Bücher](#)

[Kontakt](#) - [Über marke-X](#) - [Impressum](#)

© Copyright 1999-2006 [marke-X](#), Magazin für Internet Marketing.
Aller Rechte vorbehalten. E-Mail: sascha.langner@marke-x.de
Ihre Web Marketing Infoquelle: <http://www.marke-x.de>