

“Das habe ich im Internet gekauft!”, haben sie sicher schon häufig von ihren Kunden gehört. Und haben sie sich auch gefragt, warum Sie das Geschäft “dem Internet” überlassen? Die Eröffnung eines eigenen Onlineshops geht ganz einfach, wenn sie unsere Tipps beachten:

Planen Sie Ihren Onlineshop

Mit der richtigen Planung ersparen sie sich eine Menge Ärger und Kosten. Machen Sie sich Gedanken, wie viel Stück Sie absetzen können und wer Ihre Hauptkundschaft sein soll. Betreiben Sie Marktforschung und schauen Sie sich Ihre Konkurrenz ganz genau an. Finden Sie die Lücke, die Sie mit Ihrem Angebot schließen können und stoßen Sie da hinein. Mit einem eigenen Onlineshop erreichen Sie Kunden auf der ganzen Welt.

Selber machen - oder zur Plattform?

Prinzipiell gibt es zwei Wege: Sie machen von der Hardware über das Design und das Programmieren der Software alles selber, oder Sie melden sich bei einer Onlineplattform wie Ebay oder Amazon als Händler an. Ihr eigener Onlineshop kann dort schnell und ohne zusätzliche Hardware erstellt werden. Mit den berühmten paar Klicks sind sie in Nullkommanix im Internet. Vor- und Nachteile haben beide Methoden: Mit Ihrem selbstgebauten Onlineshop sind sie flexibel und erhöhen Ihre Gewinnmarge, sind aber auf sich selber gestellt. Ebay und Co. nehmen Ihnen viel Arbeit ab, lassen sich das aber auch gut bezahlen. Grundsätzlich gilt: Wenn Sie es einen Versuch starten möchten, eröffnen Sie Ihren Werkstatt Onlineshop auf ebay oder ebay Kleinanzeigen. Das kostet Zeit, aber nicht viel oder kein Geld. Wenn Sie merken, dass dort die Nachfrage da ist, können Sie über weitere Schritte nachdenken.

Auch im Netz gilt: Achten sie auf das Kleingedruckte

Natürlich ist es von Vorteil, dass renommierte Internetplattformen mit ihren Bestimmungen für die Verkäufere einen einheitlichen Rahmen setzen. Aber beachten Sie auch hier das Kleingedruckte: Die seitenweise AGBs sollten Sie durchlesen, wenn Sie mit den Konzernen Geschäfte machen wollen. Und: Die Bedingungen sind teilweise hart: Kostenlose Retouren innerhalb von 24 Stunden, sowie die drohenden schlechten Bewertungen sind für Käufer von Vorteil. Dem Verkäufer verlangt es allerdings einiges ab. In Ihrem eigenen Onlineshop bestimmen Sie die Regeln, sind Herr über Lieferzeiten und Umtausch – Sie sind aber auch selber verantwortlich für Datenschutz, Urheberrecht und Impressum.