

SHOP-VORBEREITUNG MIT RESPONSE

Die Vorweihnachtszeit gehört zu den spannendsten, aber auch herausforderndsten Phasen im E-Commerce. Mit dieser Checkliste stellen Sie sicher, dass Ihr Shop rechtzeitig vorbereitet ist: von Technik über Marketing bis hin zur Kundenkommunikation. In dieser Zeit erwarten Sie dreimal so viel Umsatz, Bestellungen und Aufwand. Umso wichtiger ist eine gute Planung. So gehen Sie entspannt ins Weihnachtsgeschäft und nutzen alle Chancen optimal aus.

Checkliste:

- Geschenkideen klar strukturieren**
Jetzt schon Kategorien optimieren, damit Kunden schneller das Richtige finden.
- Traditionen & Shopping-Events nutzen**
Jetzt schon Aktionen für Black Friday & Advent einplanen, um Umsatzspitzen mitzunehmen.
- Saisonale SEO-Optimierung**
Jetzt schon Keywords einbauen, um früh bei Google sichtbar zu sein.
- Content-Strategie vorbereiten**
Jetzt schon Blogartikel und Social Posts erstellen, um Reichweite zu sichern.
- Kundenbewertungen hervorheben**
Jetzt schon Reviews einbinden, weil Vertrauen Käufe beschleunigt.
- Weihnachtliches Shop-Design**
Jetzt schon Banner integrieren, damit Weihnachtsstimmung entsteht.
- Mobile-First-Optimierung**
Jetzt schon Ladezeiten optimieren, weil die meisten Käufe mobil erfolgen.
- Wunschlisten anbieten**
Jetzt schon aktivieren, um Rückkehrbesuche und höhere Warenkörbe zu erzielen.
- Adventskalender im Shop**
Jetzt schon einbauen, um tägliche Interaktion zu fördern.
- Produkt-Bundles anbieten**
Jetzt schon Sets schnüren, um Warenkorbwerte zu steigern.
- Lieferzeiten klar kommunizieren**
Jetzt schon sichtbar machen, um Kaufabbrüche zu verhindern.
- Geschenkverpackungen als Option im Check-out anbieten.**
Jetzt schon anbieten, um Komfort und Zusatzumsatz zu schaffen.
- Digitale Gutscheine bereitstellen**
Jetzt schon aktivieren, um Last-Minute-Käufe mitzunehmen.
- Retargeting-Kampagnen schalten**
Jetzt schon Ads vorbereiten, um Abbrecher rechtzeitig zurückzuholen.
- Reibungsloser Check-out**
Jetzt schon vereinfachen, um Kaufverluste zu vermeiden.
- Up- & Cross-Selling einsetzen**
Jetzt schon Empfehlungen integrieren, um Warenkörbe zu erhöhen.
- Lager & Personal rechtzeitig planen**
Jetzt schon absichern, um Engpässe zu verhindern.
- Technik prüfen**
Jetzt schon Serverleistung erhöhen, um Ausfälle zu vermeiden..
- Kundenbindung vorbereiten**
Jetzt schon Neujahrsaktionen planen, um Folgekäufe zu sichern.
- Analyse & Learnings**
Jetzt schon Tracking aktivieren, um Learnings für nächstes Jahr zu sammeln.

An weiteren Vorbereitungen interessiert? Melden Sie sich gerne bei uns: