

### Ratgeber

## Alle Jahre wieder

*Umsatzreiche Weihnachtszeit optimal für Online-Shops nutzen*

**Seit Mitte Oktober füllen Lebkuchen, Weihnachtsmänner und Lichterketten die Verkaufsräume und Schaufenster. Auch im Online-Handel sollten die Vorbereitungen für die umsatzreiche Weihnachtszeit bereits finalisiert sein. Fünf Geschenkpäckchen zeigen Ihnen fünf Möglichkeiten, wie Onlineshop-Betreiber das Weihnachtsgeschäft bestmöglich nutzen können.**

### 1. Geschenk: Weihnachtsdeko und Landingpage

Kleine vorweihnachtliche Elemente, die den Online-Shop dekorieren, bringen Kunden in Weihnachtsstimmung. Analoges gilt für eine Landingpage mit passenden Tipps zu Produkten zur Jahreszeit oder ein virtueller Adventskalender, der die verbleibende Zeit bis Weihnachten anzeigt. Idealerweise verbirgt sich hinter jedem Türchen ein Angebot des Tages.

### 2. Geschenk: Speicherbarer Warenkorb oder Merkliste

Weihnachtsgeschenke sind meist gut überlegt und werden daher selten überstürzt gekauft. Unter Umständen liegen Produkte einige Tage im Einkaufswagen, bevor es zu einem Kaufabschluss kommt. Optimaler Weise bietet die Shop-Software des Händlers die Möglichkeit, den Einkaufskorb zu speichern.

### 3. Geschenk: Gutscheine

Der 24. Dezember kommt jedes Jahr schneller als man denkt. Mit Gutscheinen vermeidet man nicht nur Geschenkpannen, sondern bietet auch ein „Last-Minute“-Geschenk für Kurzentschlossene zum zu Hause ausdrucken. Darüber hinaus verlagern Gutscheine die Käufe bis nach den Feiertagen und verschieben so Versendungen nach die Weihnachtstage. In Kombination mit einem stationären Geschäft kann Kunden auch die Möglichkeit geboten werden, einen online gekauften Gutschein an der Ladenkasse schnell und einfach einzulösen – idealerweise per Barcode.

### 4. Geschenk: Geschenkk Ideen

Wenn dem Käufer die richtige Geschenkk Idee oder noch eine Kleinigkeit fehlt, bieten weihnachtliche Geschenkk Ideen gute Anregungen. Einerseits können diese Geschenkk Ideen zur Förderung von Spontankäufen als Produktempfehlungen platziert werden. Beispielsweise können passende Schals bei einer Mütze als zusätzliche Geschenkk Idee angeboten werden und damit den Umsatz des Händlers weiter erhöhen. Oder aber Geschenkk Ideen werden als extra Rubrik im Shop geführt und ausgewählte Empfehlungen werden gleich auf der Startseite über ansprechende Banner prominent platziert.

### 5. Geschenk: Prime-Shopping

Mit einem Kundenbindungsprogramm, wie Websale-Prime-Shopping, können Händler die verkaufstarke Vorweihnachtszeit im Onlineshop nutzen, um den Shop für Kunden langfristig

reizvoller zu machen. Kunden, die bereits am Prime-Shopping Programm teilnehmen, können so zum Beispiel zu Weihnachten attraktive Sonderpreise und spezielle Produktempfehlungen angeboten werden. Gleichzeitig wird für Nicht-Prime-Kunden ein Anreiz geschaffen, Prime-Mitglied zu werden. Als Weihnachtsidee kann während der verkaufsstarken Vorweihnachtszeit eine kostenlose, befristete Prime-Mitgliedschaften angeboten werden. Käufer könnten dann beispielsweise exklusive Produkte, ermäßigte Preise oder kostenfrei Zustellungen ohne Mindestbestellwert zur Verfügung stehen. Dadurch lernen die Kunden die Vorzüge der Prime-Mitgliedschaft kennen und können so überzeugt werden, langfristiger Prime-Shopping Kunde zu werden.

#### **Über die WEBSALE AG:**

Die WEBSALE AG entwickelt und betreibt die umsatzfördernde Shoplösung WEBSALE für erfolgreiche Online-Versandhändler. Als First Mover im Bereich "Software as a Service" (SaaS) in Deutschland betreibt die WEBSALE AG seit 1996 in eigenen modernsten Rechenzentren die Shop-Plattformen ihrer Kunden mit der WEBSALE Shopsoftware.

Diese sind speziell für sicheren Shopserver-Betrieb ausgelegt und datenschutzkonform in Deutschland gelegen. Die jeweils benötigte Rechenleistung jedes Shops steht automatisch "on demand" zur Verfügung. Der Betrieb der speziellen Shopserver-Cloud durch den Hersteller selbst garantiert höchste Qualität, Performance und Supportkompetenz. WEBSALE ist daher auch die erste und einzige Shoplösung, die eine generelle Vorzertifizierung des TÜV SÜD für Software und Betrieb mit dem Gütesiegel „s@fer-shopping“ erlangen konnte.

Zu den Unternehmen, die Leistungen der WEBSALE AG nutzen, gehören zahlreiche Mittelständler, u. a. Krämer Pferdesport, Reader's Digest, Onlineprinters, Schecke, Promondo, Hagen Grote, Vet-Concept u. v. m. Technologiepartnerschaften bestehen zu namhaften Warenwirtschaftsherstellern, Payment-Providern, Gütesiegelanbietern, Web-Controlling- und Suchlogik-Dienstleistern, Adress- und Bonitätsprüfern sowie Fulfillment- und Logistik-Dienstleistern.

#### **Weitere Informationen:**

WEBSALE AG

Stephanie Emmerich, Gutenstetter Str. 2, 90449 Nürnberg

Tel.: 0911-63221-0, Fax: 0911-63221-111

E-Mail: [presse@websale.de](mailto:presse@websale.de), Internet: <http://websale.de>

#### **Pressekontakt:**

Konzept PR GmbH, Agentur für Public Relations

Simon Federle, Proviantbachstr. 1, 86153 Augsburg

Tel.: 0821-34300-19, Fax: 0821-34300-77

E-Mail: [s.federle@konzept-pr.de](mailto:s.federle@konzept-pr.de), Internet: <http://www.konzept-pr.de>

