

In & Out - E-Commerce Trends für das Jahr 2012

07.02.2012, 18:21 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *DiMaBay GmbH*



Kaum ein anderer Sektor wächst so schnell und dynamisch wie der E-Commerce. Was heute "in" ist, kann morgen schon wieder "out" sein und der technische Fortschritt treibt die Markt immer weiter an. Bis 2015 soll sich der europäische Onlineabsatz verdoppeln, umso wichtiger ist es also, mit den neuen Trends zu gehen um den Anschluss nicht zu verlieren.

Die Trends

(1) Be yourself - Individualität im E-Commerce ist gefragt denn je

Der Drang zur Individualität ist gerade bei jungen Menschen sehr ausgeprägt. Der Wunsch, sich von der Masse abzuheben schlägt sich dabei auch im Kaufverhalten nieder. Individualisierbare Produkte, eine große Auswahl und ein bedarfsgerechtes Angebot stehen daher besonders hoch im Kurs. Doch nicht nur die Produkte sondern auch der Shop selbst sollte eine Individuelle Note besitzen um sich von anderen Shops abzuheben.

Unser Tipp: Wir bei DiMaBay verfügen über ein breites Netzwerk aus Versandhändlern, die in Ihren Shops schon jetzt auf Individualität setzen. Mit Paketbeilagen können Shopbetreiber ihre Werbung über diese Versandhändler streuen und Kunden direkt erreichen.

Design Tipp: Ein Konfigurator ermöglicht es dem Käufer, seinem Wunschprodukt (z. B. Schokolade oder Müsli) eine individuelle Note zu verleihen und auf seine Bedürfnisse zu schneiden.

(2) Den Kunden abholen wo er steht, auch in der U-Bahn - Mobile-Shopping im Kommen

Smartphones gehören mittlerweile zu unserem Leben dazu wie eine heiße Tasse Kaffee am Morgen. Da wundert es nicht, dass die User immer öfter auch über diesen mobilen Kanal auf virtuelle Shoppingtour gehen. Viele Onlinehändler haben Ihre Benutzeroberflächen schon auf die neuen Formate angepasst und benutzerfreundlich für die Bedienung mit dem Finger und auf kleinen Bildschirmen gestaltet. In den kommenden Monaten und Jahren wird dieser Einkaufskanal zunehmend an Bedeutung gewinnen und Onlineshop Betreiber sollten schnell handeln, um den Anschluss nicht zu verpassen.

Unser Tipp: Flyer mit QR-Codes sind auch für Besitzer von Smartphones interessant, da sie den Gutschein direkt mit Ihrem Mobiltelefon einlösen können. Als Paketbeilage erreichen die Flyer direkt die gewünschte technik- und onlineaffine Zielgruppe.

(3) Das Geschäft mit Rabatten und Sonderaktionen - Coupons und Gutscheine

Gutscheine, Coupons und zeitlich begrenzte Sonderaktionen sind gute Möglichkeiten, Kunden zu gewinnen und zu spontanen Käufen anzuregen. Doch beim einmaligen Spontankauf soll es natürlich nicht bleiben. Shopbetreiber müssen Wege finden, Kunden auch langfristig zu binden und einen loyalen Kundenstamm zu bilden.

Unser Tipp: Mit Paketbeilagen erreichen Gutscheine und Rabattaktionen genau die spezifische Zielgruppe, die der Werbende auch erreichen möchte. Informieren Sie sich noch heute über Ihre Möglichkeiten mit Paketbeilagen.

(4) Was das Herz begehrt - Kundenbindung durch Emotionen

Wer sich in einzelnen Onlineshops mal genauer umsieht, merkt schnell, dass viele Shops auf zunehmend emotionale Werbung setzen. Und damit liegen Sie voll im Trend. Liebevoller Designs, Onlinevideos und multimediale Darstellungen sind nur ein paar Wege, den Kunden auf einer persönlichen, emotionalen Ebene zu erreichen. Die Herausforderung der Shopbetreiber liegt zum einen in einer immer aufwendigeren Präsentation Ihres Shops und zum anderen darin, fundiertes Wissen über Kundenwünsche und -Bedürfnisse aufzubauen.

Design Tipp: Große Bilder sind eine gute Möglichkeit, emotionale Botschaften zu vermitteln. Texturen als Hintergrund, wie beispielsweise in warmer Holzoptik, kreieren Behaglichkeit. DiMaBay unterstützt Sie gerne bei der Umsetzung Ihrer Designideen durch Erstellung einer Druckvorlage für Ihre Kampagne.

(5) Nur auf Vertrauen kann man bauen

Bei dem vielfältigen Angebot, welches einem das Internet bietet, ist es nicht verwunderlich, dass viele noch unsicher im Umgang mit der Onlinewelt sind und Probleme haben, sich darin zurecht zu finden. Die Angst vor Problemen oder Datenklau ist so groß, dass diese Menschen lieber auf einen Onlinekauf verzichten. Die Verantwortung liegt bei den Shopbetreibern, den Menschen diese Unsicherheit in den elektronischen Handel zu nehmen und die Kommunikation transparent zu gestalten. Insbesondere Datenschutz, Widerrufsrechte und Zahlungsbedingungen sind dabei sensible Themenbereiche.

Design Tipp: Ein großer Footer kann als vertrauensbildendes Element wirken, wenn er auf einen Blick alle wichtigen Informationen rund um den Käuferschutz enthält. Auch ein Gütesiegel findet dort seinen angemessenen Platz.

Quellen:

<http://www.pr-inside.com/de/mobilitaet-und-kundenerlebnis-bestimmen-r3024076.htm>

<http://www.konversionskraft.de/trends/ecommerce-design-trends-fur-2012.html>

Portrait

Die DiMaBay GmbH bietet ein Netzwerk für Paketbeilagen, das Werbepartner und Versandhändler zusammenbringt. Dabei stellen Werbetreibende Ihre Werbemittel (Flyer, Broschüren, Produktproben) zur Verfügung, die dann an Versandhändler weitergeleitet werden. Die Versandhändler fügen die Paketbeilagen Ihren Sendungen bei und somit gelangen die Werbemittel an

den Endkunden. Mittlerweile verfügen wir über ein Netzwerk von mehr als 1000 Versandhändlern und haben eine Reichweite von 5 Millionen Sendungen im Monat. Darüberhinaus bieten wir unseren Kunden eine breite Selektionsmöglichkeit an, um zielgruppengenaue zu streuen.

News-ID: 605633 • Views: 129 (Stand: 09.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/605633/In-Out-E-Commerce-Trends-fuer-das-Jahr-2012.html>