

## Mit Online-Shops weltweit Geld verdienen

19.07.2013, 09:13 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *asknet AG*

---

Karlsruhe, 18. Juli 2013 – Wer weltweit beim Online-Verkauf erfolgreich sein will, der sollte folgende Grundsätze der asknet AG, einem Unternehmen mit mehr als 15 Jahren eCommerce-Erfahrung, beherzigen. Ohne eine durchdachte Go-to-Market Strategie ist ein Markteintritt zwar nicht von vorneherein zum Scheitern verurteilt, aber weitaus planbarer wird der Erfolg beim internationalen Online-Vertrieb, wenn die folgenden Punkte beachtet werden.

### 1. Analysieren Sie das Marktpotenzial

Als Erstes gilt es, die Wettbewerbslandschaft, Angebote und Preispolitik der Wettbewerber sowie die Kaufkraft des Marktes, in den Sie eintreten möchten, unter die Lupe zu nehmen. Wie viel Bedarf ist heute für Ihre Produkte und Services auf dem entsprechenden Markt? Können Sie sich durch Funktionalität und/oder Service von Wettbewerbern abheben, oder sind Ihre Produkte vergleichbar? Basierend auf diesen Punkten können Sie neben Ihrer Preispolitik auch Ihre Positionierung, also Ihren lokalen Unique Selling Point (USP) ableiten. Wichtig zu wissen: Der USP in Ihrem Heimmarkt ist jedoch nicht zwingend identisch mit dem Argument für die Kaufentscheidung in anderen Märkten. Auch hier gilt: Analysieren Sie!

### 2. „Think global – Act local“

Wer international erfolgreich sein will, muss seine Webseite ebenso selbstverständlich in den jeweiligen Landessprachen lokalisieren, wie auch seine Produkte in der jeweiligen Landeswährung anbieten. Lokalisieren heißt nicht nur, dass die Informationen „übersetzt“ werden, sondern auch, dass beispielsweise Adressfelder in Formularen auf der Webseite oder im Shop angepasst werden. So ist die Reihenfolge von Hausnummer und Straße in Frankreich, in Gegensatz zu Deutschland, umgekehrt, und der Brite ist es gewöhnt, eine Auswahl seiner Counties vorzufinden. Außerdem gibt es in den meisten Ländern individuelle Bezahlmethoden, die nur in diesem Land genutzt werden, dort aber oft einen enormen Verbreitungsgrad haben.

### 3. Nutzen Sie Expertenwissen

Für Ihre Expansion benötigen Sie Experten, die sich auf den jeweiligen Märkten auskennen und die Vorteile des Angebots für die Käufer des jeweiligen Marktes herausstellen. Das Partnernetzwerk spielt bei einer internationalen Vermarktungsstrategie also eine große Rolle. So können lokale Vermarktungsmethoden umgesetzt und die Reichweite Ihres Online-Angebots maximiert werden.

### 4. Entwickeln Sie Ihren Online-Shop konstant weiter

Das Verhalten von Kunden beim Online-Shopping ändert sich immer wieder. Umso wichtiger ist es, dass Sie Ihren Shop den jeweiligen Marktanforderungen entsprechend anpassen können. Auch aktuelle Kampagnen sollten schnell umzusetzen sein, um das Potenzial typischer Abverkaufszeiträume, wie beispielsweise am amerikanischen „Cybermonday“ oder am Valentinstag, abschöpfen zu können. Wenn die Implementierung von zeitlich abgesteckten Kampagnen zu aufwändig ist oder nicht lokal abbildbar, verschenken Sie schlicht Umsatzpotenzial.

### 5. Automatisieren Sie Prozesse

Vernetzen Sie Ihre Systemwelt, indem Sie in Ihr Shop-System andere Business-Applikationen, wie beispielweise CRM oder ERP, integrieren. Dadurch können Sie Ihren Kunden bedarfsgerechte Angebote anbieten, statt wie früher nach dem Gießkannenprinzip zu bewerben. Außerdem automatisieren Sie Ihre Prozesse und senken Sie folglich Ihre Betriebskosten(OpEx), anstatt Daten manuell abzugleichen.

### 6. Vergrößern Sie Ihre Kundenbasis

Achten Sie darauf, dass Ihre Bestandskunden zufrieden sind. Nur dann können Sie ihnen immer wieder neue Produkte oder Angebote erfolgreich vorstellen. Gleichzeitig ist aber auch die Neukundengewinnung sehr wichtig. Dafür sollten individuelle Angebote, kostenlose Testversionen oder andere Möglichkeiten genutzt werden. Neben dem Up- und Cross-

Selling während des Einkaufs im Online-Shop, spielen auch das Weiterleiten von Angeboten an Freunde, oder ein Gutschein für einen Folgeeinkauf eine wichtige Rolle.

#### 7. One size does not fit all

Achten Sie auf die Anwenderfreundlichkeit Ihrer Webseite unter Berücksichtigung lokaler Besonderheiten, bevor Sie den aktiven Verkauf in einem neuen Markt starten. Webseiten, die in Ihrer Heimat landläufig als benutzerfreundlich und attraktiv gelten, rufen bei Kunden in anderen Märkten nicht zwingend die gleichen Assoziationen hervor und umgekehrt.

Sprechen Sie die Geschäftskunden anders an als Privatkunden, schließlich sind die Bedürfnisse in der Kaufabwicklung unterschiedlich - angefangen bei der Besteuerung bis hin zur Auslieferung. Erkundigen Sie sich, wie Sie Ihre Zielgruppe am besten ansprechen - eher leger, witzig oder doch seriös? Analysieren Sie, ob der Einkaufsprozess in mehrere Schritte aufgeteilt sein sollte oder ob sich besser alles auf einer einzigen Seite abspielt. Jeder Markt und die jeweilige Zielgruppe haben Präferenzen; wenn Sie diese beachten, wird sich das positiv auf Ihr Image, Ihre Konversionsrate und damit auf Ihren Umsatz auswirken.

## Portrait

asknet gehört zu den international führenden eCommerce Unternehmen und bietet Herstellern digitaler Produkte individuelle Shop-Lösungen, um rund um die Uhr in über 190 Länder zu verkaufen. Zusätzlich betreibt das Karlsruher Unternehmen Portale für den Software-Vertrieb im Bereich Forschung und Lehre. Unter anderem versorgt die asknet AG, die 1995 als Spin-off des Karlsruher Instituts für Technologie (KIT) gegründet wurde, rund 80 Prozent der deutschen Hochschulen mit Software-Produkten. Hier ist asknet Large Account Reseller für Hersteller wie Adobe und Microsoft. 2012 erhielt asknet den „IBM Bestseller Award 2012“. Außerdem bietet asknet Studenten über die etablierte Internetplattform „studyhouse.biz“ ein vielfältiges Softwareangebot für den Privatgebrauch. Zu den asknet Kunden zählen namhafte Unternehmen wie ABBYY, CyberLink, F-Secure, Nero, NetObjects, Norman, Panda Security oder Steinberg Media Technologies GmbH. Im Jahr 2012 erwirtschaftete das Unternehmen Transaktionserlöse in Höhe von rund 90 Mio. EUR. Weitere Informationen unter [www.asknet.de](http://www.asknet.de).

---

News-ID: 734840 • Views: 725 (Stand: 19.04.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/734840/Mit-Online-Shops-weltweit-Geld-verdienen.html>