

E-Commerce: Eine Erfolgsgeschichte

28.09.2017, 13:06 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *El Mustapha und Omrein GbR*

Presseagentur: *Swamoo Business*



Online-Shopping spielt in unserem Leben eine immer größer werdende Rolle und bietet uns heutzutage unzählige Möglichkeiten. Von der Reisebuchung über das Einkaufen von Kleidung, Kosmetika oder Lebensmitteln, mehrere hunderttausend Online-Shops vereinfachen uns das Einkaufen.

Wer nun den aller ersten Onlineshop gegründet hat lässt sich leider nicht mehr deutlich nachvollziehen. Die Öffnung des Internets für die Wirtschaft legte 1995 den Grundstein für den heutigen E-Commerce. In dieser Anfangsphase nutzten schätzungsweise 18 Millionen Menschen das Internet. Unternehmen waren von nun an in der Lage, Informationen über sich und ihre Produkte der weltweit schnell wachsenden Internetgemeinde anzubieten, Neukunden zu akquirieren und die Umsätze durch den neuen Vertriebs- und Kommunikationskanal zu erhöhen. Bereits 1994 wurde in Seattle das wohl bekannteste Online-Warenhaus gegründet: Amazon. Anfangs noch ein reiner Online-Buchhändler, mittlerweile eins der größten Warenhäuser weltweit mit einem Jahresumsatz von 34,2 Milliarden Dollar – und der wichtigste Buchhändler weltweit. Das Online-Auktionshaus eBay ist wenig später, 1995 gestartet. eBay hat die Art und Weise revolutioniert, wie Menschen einkaufen: Durch Handeln. Außerdem konnte erstmals jeder mit vergleichsweise wenig Aufwand weltweit seine Waren anbieten. Sechs Jahre später verfügte in Deutschland schon mehr als jedes zweite Unternehmen über eine eigene Website.

Es folgte ein regelrechter Ansturm aufs Web: Alle wollten ins Internet, alle wollten online Geschäfts machen. Zahllose Portale mit unaussprechlichen Namen sind gestartet – und viele innerhalb kürzester Zeit wieder verschwunden. Die Internet-Blase hat vielen Investoren eine Menge Geld gekostet.

Diejenigen Unternehmen, die nicht über ein ökonomisch tragfähiges Geschäftsmodell verfügten, verschwanden vom Markt. Ein Beispiel hierfür ist das 2000 gegründete deutsche Start-up-Unternehmen Snacker.de. Die Gründer hatten die vielversprechende Idee, eine Plattform zur Recherche nach Imbissstuben und Fast-Food-Ketten anzubieten. Nutzer hatten die Möglichkeit ihr Essen direkt zu bestellen. Auch wenn dieses Geschäftskonzept heutzutage im Internet wie auf lieferheld.de und pizza.de viel in Anspruch genommen wird, ging es am damaligen Bedarf der deutschen Konsumenten vorbei. Das Konzept war nicht tragfähig und das Start-up-Unternehmen ging nur ein Jahr später in Insolvenz.

Heute ist es für alle Hersteller, Händler und Anbieter mehr oder weniger selbstverständlich, online Geschäfte zu machen. Jeder hat eine Filiale im Internet, mindestens eine. Und kämpft um Aufmerksamkeit, um Kunden.

Zentraler Erfolgsfaktor für die zunehmende Bedeutung des Internets stellt das wachsende Vertrauen der Konsumenten in das Internet als Einkaufskanal dar. Maßgeblich daran beteiligt ist neben Gütesiegeln der richtige Payment-Mix. Die Studie Internet-Zahlungsverkehr aus Sicht der Händler (IZH5) untersucht das Thema Zahlungsinstrumente als vertrauensbildende Maßnahmen im E-Commerce, Risikomanagement und Aufgeld/Rabatt für bestimmte Zahlungsverfahren.

Webshops wie www.kundka.de haben diesen Trend erkannt und bieten ihren Kunden neben einem sicheren Shoppen etwaige Zahlungsmöglichkeiten - von Visa und Mastercard über Paypal bis hin zu Klarna.

Mit der erfolgreichen Einführung des Smartphones ist ein weiterer Treiber in den Markt gekommen, der das Wachstumspotenzial des elektronischen Handels erneut vorantreibt.

Sieben von acht Deutschen verfügen derzeit über ein Handy, 9,13 Mio. davon sind Smartphone-Nutzer. Im Alltag übernimmt das Smartphone durch technischen Fortschritt, schnellere Datenübertragung und preiswertere Tarife zunehmend die Funktion als Informations-, Kommunikations- und Transaktionsdienst, wodurch der Kunde an jedem Ort und zu jeder Zeit den Zugang zum Produktangebot erhält.

Die Entwicklung, dass sich immer mehr Bereiche des täglichen Lebens ins Internet verlagern, wird auch in naher Zukunft weitergehen. Der nächste Schritt dürfte wohl der Verkauf von frischen Lebensmitteln über das Internet sein. Viele Unternehmen setzen bereits auf diesen Verkaufszweig und können zunehmend Erfolge verbuchen. Zwar geht diese Entwicklung nur langsam voran, doch es ist nur eine Frage der Zeit, bis auch der Verkauf von Lebensmitteln hauptsächlich übers Internet geschieht.

Portrait

Unser Sortiment umfasst eine Vielzahl an Produkten aus den unterschiedlichsten Kategorien. Kaufen Sie gute Qualität zu fairen Preisen ein.

Neben der großen Produktauswahl finden Sie weiterhin bei uns die verschiedensten und statistisch gesehen, beliebtesten Zahlungsmethoden. Über den Dienstleister Klarna bieten wir unseren Kunden die Möglichkeit flexibel, mittels eines Rechnungskaufs, eine Bestellung durchzuführen und die Ware auf schnellstem Wege ausgeliefert zu bekommen. Zahlen Sie bequem erst 14 Tage später.

Wir bieten unseren Kunden gezielt den Rechnungs- und Ratenkauf an, um eine solide Vertrauensbasis unserem Unternehmen gegenüber zu schaffen.

Unsere Kunden kaufen bei uns dank der verschlüsselten SSL- Zertifizierung sicher ein.

Aufträge werden innerhalb eines Werktages bearbeitet und bei Bestellungen bis 14:00 Uhr noch am selben Werktag verschickt. Somit garantieren wir Ihnen einen schnellen und reibungslosen Ablauf.

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/971368/E-Commerce-Eine-Erfolgsgeschichte.html>