

## E-Marketing mit ePages 5

Das Angebot im Netz ist unüberschaubar, deshalb fällt dem Marketing hier eine besondere Rolle zu. ePages 5 bringt eine breite Palette an Marketing-Funktionen mit, die über die ePages-Shopverwaltung kinderleicht zu bedienen sind. Das macht Sie schnell und schlagkräftig gegenüber dem Wettbewerb. Lesen Sie hier, wie ePages 5 die Produktvermarktung unterstützt.

### Vertrauen aufbauen



Im Online-Handel fehlt der persönliche Kontakt zum Käufer, und damit auch eine Möglichkeit, Vertrauen aufzubauen. Dass Ihr Shop seriös ist, können Sie trotzdem zeigen: mit dem Gütesiegel von **“Trusted Shops”**, das für höchste Ansprüche an Daten- und Liefersicherheit steht.

Jeder ePages-Shop ist für Trusted Shops vorbereitet, das heißt, es werden Bedingungen erfüllt, die Verbraucherschützer für Online-Shops empfehlen. Dazu gehört beispielsweise, dass AGB und Impressum von jeder Seite aus erreichbar sind, der Bestellvorgang über eine gesicherte Verbindung abgewickelt wird und Bestellungen automatisch per E-Mail bestätigt werden.

Sie können sich aus dem ePages-Back-Office bei Trusted Shops anmelden. Nachdem Ihr Shop eingehend geprüft wurde, erhalten Sie das Trusted-Shops-Gütesiegel. Trusted Shops stellt Mustertexte bereit, versorgt Sie mit aktuellen Informationen aus der Rechtsprechung und schlichtet, wenn Streitfälle mit Kunden auftreten.

Ihre Kunden können sich nach Abschluss einer Bestellung zur Geld-zurück-Garantie anmelden. Besonders wenn Sie hochwertige Artikel vertreiben, ist diese Option interessant.

Der Trusted-Shops-Service kostet Sie zwischen 59 und 99€ monatlich. Weitere Informationen finden Sie auf [www.trustedshops.de](http://www.trustedshops.de)

### Kunden gewinnen

ePages 5 unterstützt den Mehrkanalvertrieb über **eBay**, **Kelkoo**, **Pangora** und **Froogle**. Lesen Sie dazu bitte auch das Infoblatt „Mehrkanalvertrieb mit ePages 5“.

Ergänzt werden die Möglichkeiten des Mehrkanalvertriebs mit der Funktion **„Tell-a-Friend“**. Ihre Kunden empfehlen ein Produkt an Freunde und Bekannte – direkt aus Ihrem Shop heraus. Positiver Nebeneffekt: Mund-zu-Mund-Werbung ist glaubwürdiger als die teuerste Werbekampagne.

### Kunden binden

Es ist eine Binsenweisheit des Marketing: Kunden zu binden ist effektiver als neue Kunden zu gewinnen. ePages 5 bietet Ihnen folgende Möglichkeiten, um Erstkäufer in Bestandskunden zu verwandeln.

- **Newsletter:** Sie erstellen Ihre Newsletter ohne viel Aufwand, und auch der Verteiler ist in wenigen Minuten zusammengestellt. Schneiden Sie Newsletter auf bestimmte Kundengruppen zu, zum Beispiel schicken Sie einen Newsletter mit Gutschein nur an die Kunden, die im letzten Quartal mehr als 200€ umgesetzt haben. In den Newsletter können Links zu Produkten im Shop eingebettet werden. Mit Produktabbildungen lockern Sie den Newsletter optisch auf und Ihre Kunden bekommen gleich einen ersten Eindruck vom Produkt. Um den Newsletter zu gestalten, nutzen Sie den eingebauten Texteditor.



- **Preisnachlässe:** Teilen Sie Ihre Kunden in Kundengruppen ein und weisen Sie Rabatte zu. Über die Staffelpreis-Funktion können Sie Preisnachlässe gewähren, wenn jemand mehr als eine bestimmte Anzahl eines Produktes kauft.
- **Gutscheine:** Sie erstellen Gutscheine über einen festen Betrag oder gewähren Prozente für den nächsten Einkauf. Die Gültigkeit des Gutscheins legen Sie nach Belieben fest, zum Beispiel können Sie ein Ablaufdatum einstellen, oder nur die ersten 20 von 100 Gutscheinen gelten lassen. Möglich ist auch, Gutscheine manuell zu erzeugen, um sie dann zu drucken, beispielsweise auf Flyern oder in Zeitschriften.



### Mehr Umsatz durch geschickte Produktpräsentation

Im traditionellen Einzelhandel werden Aktionsprodukte an prominenter Stelle im Geschäft platziert, zum Beispiel im Eingangsbereich oder an den Kassen. Das können Sie auch im Online-Shop.

- **Aktionsprodukte im Promotion-Bereich:** Präsentieren Sie Aktionsprodukte aufmerksamkeitswirksam in einem eigenen Bereich auf der Startseite Ihres Shops.
- **Manuelles Cross-Selling und Zubehör-Cross-Selling:** Unterbreiten Sie Ihren Kunden Produktempfehlungen und Vorschläge für Zubehör. Bieten Sie beispielsweise die passende Tasche zur Kamera an.

- **Automatisches Cross-Selling:** Interessiert sich ein Kunde für ein Produkt, wird ihm angezeigt, welche Produkte andere Kunden zusätzlich gekauft haben („Kunden, die dieses Produkt gekauft haben, kauften auch ...“).
- **Produkt-Bundles:** Bündeln Sie Produkte zu Sets und gewähren Sie darauf einen Preisnachlass gegenüber Einzelkauf, zum Beispiel Turnschuhe und Stirnband im Set bringen 20% Ersparnis.

### Mehr Komfort beim Online-Kauf

Ihre Kunden möchten sich gut informiert fühlen. Machen Sie es Ihren Kunden einfach, sich zu orientieren, indem Sie alle wichtigen Informationen online bereitstellen. ePages 5 bietet dafür folgende Möglichkeiten:

- **Kundenkonto:** Registrierte Kunden können Liefer- und Rechnungsadressen verwalten, Merklisten anlegen, den Status aktueller Bestellungen abfragen, abgeschlossene Bestellungen noch einmal ansehen und einiges mehr. Dank persönlicher Ansprache leistet das Kundenkonto auch einen wertvollen Beitrag zur Kundenbindung.

- **Produktvergleich:** Ihre Kunden wählen verschiedene Produkte aus, von denen bestimmte Merkmale übersichtlich auf einer Seite gegenübergestellt werden. Sinnvoll ist der Produktvergleich bei Produkten, die viele quantifizierbare Unterscheidungsmerkmale aufweisen, beispielsweise Digitalkameras, Fernsehgeräte, etc.
- **Produkt-Diashow:** Sie hinterlegen für ein Produkt mehrere Fotos und lassen sie in der Shopansicht nacheinander ablaufen. Ihr Kunde kann das Produkt aus allen Winkeln betrachten.

### Erfolg messen



In welcher Stadt leben Ihre Kunden? Welche Seiten haben sie vor Ihrem Shop besucht?

Gibt es Stellen, an denen ungewöhnlich viele Kunden den Shop verlassen? Zu welchen Tageszeiten kommen Besucherwellen? **etracker** macht Ihre Online-Aktivitäten kontrollierbar und zeigt, an welchen Stellen sich Ihr Shop optimieren lässt.

etracker bietet seine Dienste in zwei Ausführungen an: „basic“ für reine Webauftritte und „advanced“ für Online-Shops. Die „advanced“-Variante bietet neben Informationen über Kunden und Klickpfade auch Wirtschaftlichkeitsanalysen für verschiedene Werbeformen wie Banner, Newsletter und Google™-Anzeigen.

Der etracker-Service kostet für Webauftritte ab 1,29€ und für professionelle Händler ab 100€ monatlich. ePages-Kunden, die sich aus dem ePages-Back-Office heraus bei etracker anmelden, können unter anderem folgende Funktionen kostenlos nutzen:

- Besucher pro Stunde, Tag, Woche, Monat und Jahr
- Technische Ausstattung der Besucher (Betriebssysteme, Bildschirmauflösung, Farben, Browser, JavaScript)
- Tagesbericht
- Anzahl der Zugriffe pro Seite

Weitere Informationen finden Sie auf [www.etracker.de](http://www.etracker.de)