



Ultimative Webshop Weihnachts-Checkliste

- o Richten Sie Ihre Server und die IT-Infrastruktur auf mehr Traffic ein
- o Bereiten Sie die interne Kommunikation/Logistik auf eine schnelle und reibungslose Abwicklung der Bestellungen ein
- o Stellen Sie die Telefonanlage auf einen starken Ansturm ein
- o Stellen Sie sicher, dass Ihre Webseite in den kommenden zwei Monaten keine großen Updates erhält
- o Vermeiden Sie Neuentwicklungen in der Weihnachtssaison, eine „down-time“ kann sehr teuer werden.
- o Vergewissern Sie sich, dass Ihre besten Leute an den wichtigsten Schnittstellen arbeiten bis zum Ende des Jahres
- o Stellen Sie sicher, dass Ihr Usertracking funktioniert und Ihre Verkäufe genau dokumentiert werden
- o Ein schmuckes Weihnachtsdesign Ihrer Webseite zieht Shopper an
- o Gestalten Sie eine eigene Seite mit speziellen Weihnachtsangeboten
- o Rabattgutscheine/Codes extra für das Weihnachtsgeschäft aufsetzen
- o Versuchen Sie so viele Bewertungen wie möglich zu sammeln, um Ihren Kunden die Relevanz Ihres Shops zu zeigen
- o Stellen Sie sicher, dass Ihr Gütesiegel gut sichtbar ist und Sie Ihren Kunden die Geld-zurück-Garantie anbieten
- o Überprüfen Sie die Navigation auf Ihrer Webseite und auch dass der Checkout einfach und übersichtlich ist
- o Stellen Sie sicher, dass Sie viele Zahlungsmöglichkeiten anbieten und nicht etwa Kunden verlieren, weil deren favorisierte Zahlungsmöglichkeit fehlt
- o Optimieren Sie Ihre Weihnachts-Landingpage mit den für Weihnachten relevanten Schlüsselbegriffen, um bei Google schnell gefunden zu werden



- o Überprüfen Sie alle bestehenden Verträge mit Ihren Logistik-Dienstleistern auf die zunehmende Belastung im Weihnachtsgeschäft
- o Sehen Sie zu, dass die Topseller alle in großer Stückzahl auf Lager sind
- o Überprüfen Sie genau, wie Sie Retouren abwickeln
- o Führen Sie lokale Produkte in Ihrem Shop
- o Vergeben Sie Shop-Coupons an jeden, der in Ihrem Shop einkauft – das kurbelt den Umsatz an
- o Stellen Sie ausreichend Produkte in Ihrem Shop aus
- o Bieten Sie alle gängigen Zahlungsmöglichkeiten an
- o Verlinken Sie Ihre Weihnachtsseite zu den Top-Produkten, um durch die Verlinkung mehr Traffic über Google zu bekommen
- o Zeigen Sie Ihr Gütesiegel prominent platziert
- o Starten Sie AdWords-Kampagnen
- o Kalkulieren Sie höhere Kosten für Anzeigen in der Vorweihnachtszeit
- o Stellen Sie sicher, dass Ihre Google-Sterne angezeigt werden
- o Starten Sie ein Mailing an Ihre Kunden, um diese über Weihnachtsangebote zu informieren
- o Optimieren Sie den Bestellprozess auf Ihrer Seite.



*Wir wünschen Ihnen
ein erfolgreiches
Weihnachtsgeschäft
2017*

Tel.: 0 20 43 / 20 97 - 0
info@weban.de

www.weban.de

WEBAN
SHOPS | WEBSITES | MARKETING