

## **Weihnachts-Checkliste eCommerce**

Kling Kässlein, klingelingeling: Für den eCommerce ist Weihnachten die wichtigste Zeit des Jahres, die Vorbereitung auf die umsatzstärkste Zeit ist deshalb umso wichtiger. Vier Wochen vor dem grossen Fest ist umso wichtiger, den gerade jetzt entscheiden sich viele noch kurzfristig für Geschenke aus dem Netz.

Gerade jetzt gilt es verschiedene Dinge zu prüfen: Läuft die Versandabwicklung und hat noch genug Luft nach oben, ist der Server bereit für grössere Anfragen, sind die Shop-Startseiten vorbereitet und alle Social Media Kanäle eingestimmt mit schönen Bildern, Adventsangeboten und Inspirationen?

### **Einen Adventskalender befüllen**

Wer seine Produkte gut kennt, kann rasch 25 Artikel zusammen suchen und diese im Weihnachtslook präsentieren. Am besten jede Woche unter ein Thema setzen: Für Sie, für Ihn, für Technikverliebte, für Romantiker, für Weitgereiste, für Geniesser – inspirieren Sie Ihre Kunden und denken Sie vor allem ans Up-Selling mit passenden, ergänzenden Produkten.

### **Die „Ich kauf nur an Weihnachten“ Kunden aktivieren**

Sie haben bestimmt die Kunden, welche sich 90 und mehr Tage nicht eingeloggt haben. Newsletterliste ziehen, Gutschein oder Goodie anhängen (Gratisversand/Zugabe-Artikel...) und zusehen wie die Clickrate konvertiert.

### **SEO und SEM**

Haben Sie die typischen Weihnachtsbegriffe rausgesucht? Auch an Long Tail gedacht? Analytics konsultieren und die besten konvertierten Keywords raussuchen, mit Keyword Planner einchecken und dann vor allem in ganzen Sätzen denken „Geschenk für Neffen Lego“, „Weihnachtsdesign von Prada“, „Technik für unter 50 Franken“ etc.

### **Weihnachtswettbewerb via sozialen Netzwerke**

An Weihnachten will man sich auch selbst beschenken. Verlosen Sie einen Wettbewerb. Z.B ein Wochenende in Paris inkl. Einkaufsgutschein. Anreise mit dem TGV, Hotel \*\*\* mit Frühstück und etwas Taschengeld – geben sie ihnen eine Polaroid Kamera mit und vergessen sie den Hashtag nicht – vor Weihnachten ist nach Weihnachten – nutzen sie den Sprung. (Achtung Die Facebook-Regeln für Gewinnspiele wurden zwar gelockert, einiges bleibt jedoch weiterhin verboten. Wichtig: Vorab informieren).

### **Denken Sie mobile**

Sie wissen es selbst: oft noch unterwegs recherchieren und dann den Artikel merken und zu Hause stressfrei einkaufen. Machen Sie es ihren Kunden leicht: ist ihr Shop mobile optimiert? Kann man Artikel auf eine Merkliste setzen? Gibt es einen Weihnachts Newsletter?

### **Festliche Paketbeigaben**

Machen Sie gerade jetzt Ihren Kunden und Kundinnen eine Freude mit etwas kleinem. Das kann ein Mandelbärli aus Bern sein, oder Wunderkerzen – überraschen Sie Ihre Kunden mit dem kleinen Extra – und vergessen Sie den Januar-Rabatt Gutschein nicht.

### **Letzter Technik-Check**

System-Check: Sind die Ressourcen (Hosting, Loadbalancer, Support Mailbox.) für die zusätzliche Last ausreichend ausgelegt, die Telefone besetzt? Jetzt proaktiv reagieren um später die Leute nicht im emotionalsten Moment zu verärgern.