

Checkliste: Erfolgreicher Einstieg in den B2B E-Commerce



1. Zielgruppenanalyse

- Definiere klar, welche Unternehmen du ansprechen möchtest.
- Erstelle detaillierte Kundenprofile (Personas).



2. Technische Umsetzung

- Wähle eine geeignete E-Commerce-Plattform (z. B. Shopify Plus, Magento Commerce, SAP Commerce Cloud)
- Achte auf Skalierbarkeit und Integration in bestehende Systeme (ERP, CRM).



3. Rechtliche Rahmenbedingunge

- Formuliere klare Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB).
- Beachte steuerliche Besonderheiten, insbesondere bei internationalen Geschäften.



4. Marketingstrategie

- Setze auf gezieltes Content-Marketing, um Expertise zu zeigen.
- Nutze SEO und SEA, um die Sichtbarkeit zu erhöhen.
- Pflege deine Präsenz auf Business-Plattformen wie LinkedIn.



5. Kundenservice und Support

- Biete zuverlässigen Kundenservice, idealerweise mit persönlichen Ansprechpartnern.
- Implementiere Self-Service-Optionen für häufige Anliegen.



6. Logistik und Fulfillment

- Stelle eine effiziente und transparente Lieferkette sicher.
- Informiere Kunden proaktiv über Lieferzeiten und -status.