

Facetten der Vertrauensbildung im E-Commerce



Produktdarstellung

Sorgen Sie mit einer transparenten Darstellung für Vertrauen und vermeiden Sie ein Auseinanderklaffen von Produktversprechen und -realität.

Bonustipp - Mit Videos können Sie die Anwendung Ihrer Produkte veranschaulichen.



Online Marketing Mix

Setzen Sie bei der Produktvermarktung nicht nur mit Brand Kampagnen auf Markenbekanntheit, sondern auch auf vertrauensbildende Aspekte.

Bonustipp - User-generated Content ist besonders authentisch und steigert das Vertrauen.



Zertifikate & Gütesiegel

Diese sind hilfreich, wenn sie realistisch und nachvollziehbar sind. Stellen Sie sich darauf ein, dass Kunden aufgrund der Missbräuche von Bewertungen und Siegeln sensibilisiert sind.



Kundenfreundlicher Kaufprozess

Vom Bestellprozess, über die Lieferung bis hin zum Kundenservice. Mit einem kundenfreundlichen Kaufprozess binden Sie die Kunden an sich.



Datenschutz

Vor allem bei Produkten aus der Gesundheitswirtschaft ist ein sorgfältiger Schutz der sensiblen Kundendaten unabdingbar.



Drittanbieter-Plattform

Vertreiben Sie Ihre Produkte nur auf den Plattformen, die zu Ihnen passen. Hier sind Fingerspitzengefühl und Erfahrung gefragt.



Ganzheitliches Vorgehen

Um als seriöser Webshop wahrgenommen zu werden, ist eine gute Abstimmung von Brand Marketing, Shop-Gestaltung sowie Vermarktungsaktivitäten notwendig.



Vertrauen

E-Commerce