Neue Ausgabe des Shopbetreiber-Magazins: Die 4 Säulen für Vertrauen im Online-Handel

Zum Ende des ersten Halbjahres 2010 ist jetzt die zweite Ausgabe des Shopbetreiber-Magazins online. Schwerpunktthema der Ausgabe sind diesmal die vier Säulen des “online trust”. Mit welchen Strategien Shopbetreiber das Kundenvertrauen in ihrem Shop stärken können.

Was erwartet Sie sonst noch in der aktuellen Ausgabe? Wieder haben wir für Sie viele interessante Beiträge und Tipps zusammengestellt. Beispielsweise, was Shopbetreiber beim Einsatz von Produktfeeds in Preissuchmaschinen beachten sollten oder nach welchen Regeln die Konversions-Optimierung in einem Online-Shop funktioniert.

Zudem haben wir uns in dieser Ausgabe mit dem Thema der vier Säulen des Online-Vertrauens beschäftigt: Design, Siegel, Garantien und Kundenmeinungen. Sie sind, so der Web-Experte Tim Ash, maßgebliche Konversions-Treiber für Online-Shops.

Ein besonderer Anlass ist außerdem das 10-jährige Jubiläum von Trusted Shops. Erfahren Sie mehr über die Anfänge von Europas führendem Vertrauensdienstleister für Online-Hänlder und lernen Sie Shops der ersten Stunde kennen.

Weitere Themen dieser Ausgabe:

Meine Fans sind auf Facebook
Preisvergleichsportale: So hebt Ihr Produkt ab
Die 15 häufigsten Fehler in Online-Shops – Teil 2
Kundenbewertungen: Wie Kunden Ihre besten Verkäufer werden
Mehr Konversion: Verkauf ist Verführung
Preissuchmaschinen: Nur die besten bringen den Erfolg
Happy Birthday: 10 Jahre Trusted Shops
10 Jahre dabei
Mit Online-Produktberatern auf der Erfolgswelle
e-Commerce-Recht: Neue Urteile
Was Verbraucher wollen: GfK-Umfrage zu Online-Gütesiegeln
Laden Sie das Shopbetreiber-Magazin im PDF-Format jetzt herunter (6 MB) oder lesen Sie die aktuelle Ausgabe in der Flash-Version: