

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-Händler 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: