

Sieben Tipps für Ihren Versand (Partnerangebot)

✘ Sie haben als Onlinehändler alles richtig gemacht: Ihr Online-Shop wächst, Sie binden erfolgreich neue Vertriebsplattformen an und erschließen neue Märkte. Zudem liefern Ihre Marketingkampagnen exzellente Conversions und Sie denken bereits über den Umzug in größere Räumlichkeiten nach.

Aber, wie kompensieren Sie das Wachstum und die steigende Komplexität? Antworten auf diese Fragen gibt die mad geniuses GmbH, Hersteller der pixi* Versandhandelssoftware, in seinem neuesten Whitepaper: „Sieben Tipps für Ihren Versand - Schnell zahlt sich aus und bringt zufriedene Kunden.“ In dem Whitepaper hat das pixi* Team sieben einfache Tipps zusammengestellt, die Ihnen als Onlinehändler zeigen wie Sie Ihre Backend-Prozesse optimieren können und was Sie bei der Auftragsabwicklung beachten sollten. Zu jedem Tipp erhalten Sie Beispiele aus der Praxis. Belegt werden die Aussagen mit Studienergebnissen.

Die sieben Tipps für Ihren Versand - Überblick:

Tipp 1: Echte Verfügbarkeit schafft Kundenzufriedenheit

Tipp 2: Mit kleinen Geschenken sammeln Sie Pluspunkte bei Ihren Kunden

Tipp 3: Die Verpackung ist die Visitenkarte Ihres Shops

Tipp 4: Der schnelle Versand - Ihr Kunde wartet schon

Tipp 5: Die Wahl des richtigen Versanddienstleisters - Beim Kunden zählt der erste Eindruck

Tipp 6: Mit gutem Kundenservice können Sie punkten

Tipp 7: Was nicht passt wird passend gemacht - Käufer haben ein Rückgaberecht

Im Folgenden präsentieren wir Ihnen mit Tipp 1 einen Auszug aus dem kürzlich veröffentlichten Whitepaper:

Tipp 1: Echte Verfügbarkeit schafft Kundenzufriedenheit

✘ Verfügbarkeitsanzeige von Artikeln - Nur verfügbare Artikel sollten auch bestellbar sein.

Seien Sie ehrlich zu Ihren Kunden und zeigen Sie den „tatsächlichen“ Lagerbestand im Shop an. Wird eine verfügbare Menge eines Artikels im Shop gezeigt oder ein voraussichtliches Lieferdatum per Ampel-Anzeige angegeben, sollte diese auch der Wahrheit entsprechen. Führen falsche Angaben zu langen Lieferzeiten verärgert dies Ihre Kunden nicht nur, es kann auch sein, dass der Kunde zukünftig seine Ware anderweitig bestellt. Studien zufolge sind knapp die Hälfte aller Onlinehändler der Meinung, dass vor allem kurze Lieferzeiten über die Entwicklung der Retourenquoten entscheiden.

Das komplette Whitepaper mit allen sieben Tipps können Sie als PDF auf der Website von pixi* downloaden.

✘ Bestandsmanagement - Weiß ihr Einkauf, welche Artikel nachbestellt werden müssen?

Über pixi* (mad geniuses GmbH)

Die mad geniuses GmbH ist ein international tätiges Softwareunternehmen mit Hauptsitz in München, das sich auf die Entwicklung von Software für den internetbasierten Versandhandel spezialisiert hat. Mad geniuses ist Preferred Business Partner des Bundesverbands des deutschen Versandhandels (bvh) und zählt zu den führenden Herstellern von Versandhandelssoftware im E-Commerce.

Mit der Versandhandelssoftware pixi* entwickelt die mad geniuses ein vollständiges E-Commerce-Backend-System, das den spezifischen Branchenanforderungen im Online-Handel umfassend Rechnung trägt und dabei die Warenwirtschaft und alle zentralen Geschäftsprozesse abdeckt. Die innovative Software ermöglicht durch die offene Architektur und die hohe Schnittstellenkompatibilität die nahtlose Integration in andere Systemumgebungen.

pixi* automatisiert weitestgehend alle standardisierten Geschäftsabläufe und hilft mittels intelligenten Kommissionierungsverfahren, die Umschlagzeiten im Warenlager zu optimieren, Lagermengen zu reduzieren sowie die Lagerkapazitäten optimal zu nutzen.

Weitere Informationen über pixi* finden Sie auf: <http://www.pixi.eu>. Das vollständige Whitepaper „Sieben Tipps für Ihren Versand“ können Sie als PDF auf der Website von pixi* downloaden.