

3 Strategie-Tipps für den erfolgreichen Gang ins Ausland

✘ Für nachhaltiges Wachstum sind Auslandsmärkte immer eine gute Lösung. Ein Webshop ist schnell und kostengünstig aufgesetzt und neue Zielgruppen lassen mehr Wachstum beim Umsatz und Gewinn erhoffen. Drei Tipps helfen dem Online-Händler seine Internationalisierung strategisch auf ein solide Fundament zu stellen.

In einem sehr lesenswerten Beitrag gibt Henning Heesen, Global Sales Direktor von Salesupply, drei wertvolle Tipps zur erfolgreichen Expansion eines Online-Shops ins Ausland.

Tipps 1: "Cherry Picking" schafft profitables Wachstum. Märkte jenseits der Deutschen Grenzen gibt es reichlich. Doch welches Land eignet sich am besten? Eine länderübergreifende Markt-Analyse hilft bei der Wahl des "richtigen" Markets.

Tipps 2: Markteintrittsmodell wählen: Zu den häufigsten Ursachen einer erfolglosen Internationalisierung zählen fehlendes Know-How und Mangel an Ressourcen. Der Händler muss abschätzen, ob er den Markteintritt vollständig im Alleingang bewältigen kann oder ob strategische Partnerschaften das Mittel der Wahl sind. Diese Partnerschaften können helfen Mängel auszumerzen und das Risiko zu minimieren.

Tipps 3: Markteintrittsstrategie wählen: Henning Heesen rät zur Erstellung eines Stufenplans. Entscheidet man sich sofort zur kostenschweren Lokalisierung der Webseite zu Gunsten von mehr Traffic, oder doch lieber die kleinere Marge über Marktplatzverkäufe?