

Die wirtschaftliche Planung für Online-Shops

Marktvergleich

- ✓ Voraussetzung: exakte Ermittlung der eigenen Einkaufs- und Verkaufspreise
- ✓ Ermittlung der Gewinnmargen aus der Differenz zw. EKP und VKP
- ✓ Analyse der eigenen Produktpalette auf dem Marktplatz
 - Möglichst mehrere Konkurrenten betrachten/vergleichen (nicht auf ein Beispiel fixieren)
 - Beachten der Preisangaben der Konkurrenz: - incl. excl. Versand - Brutto/Netto Preise?
 - Branchenabhängige Beobachtungen bei der Analyse (Bsp. Lebensmittel: Jahrgänge o. Füllmenge von Produkten etc.)
- ✓ Allgemein-Vergleich zu ermittelten Konkurrenten: teurer? – billiger?
- ✓ Potenzialerkennung
 - Welche Produkte aus der eigenen Palette sind teurer? – billiger? – exklusiv?
 - Beobachtung: Preisspielräume von günstigen und exklusiven Produkten nutzbar, um die teurere Sparte damit zu stemmen/mitzuziehen?
 - Preisbildung anhand der erkannten Potenziale (Anpassung der Preise) billigere und exklusive Produkte bei der freien Preisbildung nutzen

Marktüberblick

- ✓ Analyse der gewünschten Branche
 - Feststellung der Kauffrequenz (wenn möglich)
 - Akzeptanz der Konsumenten zu bestimmten Preisklassen und Qualitätsstandards analysieren
 - Durchführung einer Trendanalyse des „deutschen“ Warenkorb

Businessplan

- ✓ Aufbau und Inhalt des Businessplan
 - Deckblatt
 - Inhaltsverzeichnis
 - Geschäftsidee
 - Gründerprofil (Nutzen des Angebots, Ziel des Unternehmens, etc.)
 - Gründungsdaten (Kaufmännische Qualifikationen, Branchenerfahrung, Kontakte und Referenzen im Bereich)
- ✓ Markteinschätzung (Analyse der Produkte)
- ✓ Wettbewerbssituation (Mitbewerber nennen, Unterschiede und Gemeinsamkeiten zur eigenen Geschäftsidee feststellen)
- ✓ Standort
- ✓ Unternehmensorganisations- und Personalmanagement (Rechtsform, Aufgabenverteilung, etc.)
- ✓ Risikoanalyse
- ✓ Finanzwirtschaftliche Planung (Kapitalbedarfsplanung: Kosten und Investitionen, Umsatzvorschau für 3 Jahre, Liquiditätsplan)

Versand

- ✓ Marktvergleich zwischen verschiedenen Versandpartnern
- ✓ Auswahl des Versandpartners
- ✓ Versandkostenpauschale einführen?

- ✓ Retoure
 - Recherche nach einer aussagekräftigen Retourenquote im spezifischen Segment
 - Berechnung der erwarteten Retourenquote
 - Darstellung der unterschiedlichen Varianten für Retouren mittels des gewählten Versandpartners

Verpackung

- ✓ Verpackungsmaterial
 - Außenverpackung (Auswahl der geeigneten Kartongrößen)
 - Innenverpackung (Luftpolsterfolie, Packpapier, Verpackungschips)
- ✓ Verpackungskosten
 - Analyse verschiedener Anbieter für Verpackungsmaterialien
 - Auswahl des Anbieters mit gutem Preis-Leistungs-Verhältnis

Paymentanbieter/Zahlungsverfahren

- ✓ Paymentanbieter
 - Analyse verschiedener Payment-Anbieter
 - Auswahl des Anbieters mit gutem Preisniveau und Service
- ✓ Bezahlverfahren
 - Angebotene Bezahlverfahren sollen überschaubar bleiben
 - Für die endgültige Auswahl, verschiedene Statistiken über Bezahlverfahren bei Online-Shops miteinbeziehen

Vollkostenrechnung (VKR)

- ✓ Recherche
 - Verpackungsanbieter
 - Versandanbieter (auch Retourkosten)
 - Technische Kosten (Plattformkosten, Hostingkosten)
 - Payment-Anbieter
- ✓ Kostenkalkulation auf Stückerbene herunterbrechen
- ✓ Formulierung von Business Cases

USPs/Geschenkkörbe

- ✓ Herausstellung des USPs durch Konkurrenzanalyse
- ✓ Keywordrecherche
- ✓ Aufstellung und Analyse der zusätzlich anfallenden Kosten (Inkl. Porto und Versand) für:
 - Füllmaterial
 - Verpackungen für spezielle beispielsweise sperrige Güter oder Produkte aus Glas
- ✓ Auswahl der Zulieferer
 - Berechnung des jeweils besten Preis-Leistungs-Verhältnisses bei verschiedenen großen Bestellungen je Anbieter
 - Herausstellen des preisgünstigsten Füllmaterial-, Geschenkkörbe- sowie Verpackungsanbieter
- ✓ Zusammenstellung der Produkte für das USP Angebot
- ✓ Aufstellung der anfallenden Kosten pro USP (Produkte + Verpackungsmaterial)
- ✓ Festlegung des Verkaufspreises pro USP Angebot
- ✓ Berechnung der Gewinnmarge pro USP Angebot

Gesamtunternehmerische Planung

- ✓ Warenkörbe: Festlegung des Wertes eines durchschnittlichen Warenkorbs
- ✓ Kostenangaben

- Angaben Erlösschmälerung: Paymentanbieter, Versandkosten, Verpackungsmaterial
- Wareneinsatz
- Werbung & Marketing: Druckkosten, Fotografie, Agentur, SEO, SEA
- Personalaufwand
- Mieten
- Versicherungen
- Beratungskosten
- Wartungskosten
- Hosting & Shopsystemkosten
- Internet/Telefon
- Hardwarekosten
- Reisekosten
- Sonstige Aufwendungen

Betriebsergebnis: Das Betriebsergebnis ist der Gewinn/Verlust vor Steuern dieser muss noch durch anfallende Steuern (Gewinn) bereinigt werden.