

## 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.