

E-COMMERCE TRENDS 2021

TOP 10

1. Green Internet

Nach Corona rückt das Thema Klimaschutz wieder in den Fokus. Nachhaltigkeit in allen Herstellungs- und Lieferketten sind ein Muss. Green Washing ist dabei nicht die Lösung, sondern ein ehrliches, transparentes Handeln.

2. Wachstumsmarkt

Seit Jahren wächst der E-Commerce-Markt, nach Corona und zwei Lockdowns umso stärker. – Ist Ihr Unternehmen fit für den E-Commerce?!

3. Video, Video, Video

Ob SEO Video oder Shoppable Video. Ob 360° Video oder Personalized Video. Das „Genre“ Video wird vielfältiger, die Videolänge immer „snackable“. Kein Contentformat hat eine größere Konvertierungsrate und macht Interessenten schneller zu Kunden.

4. Erweiterte Realität

Jeder Nutzer von Sozialen Netzwerken kennt bereits die Augmented Reality-Funktionen, wenn über die Fotofunktion Gesichter mit anderen Effekten überlagert werden. Die Shops von morgen lassen tragbare Produkte wie Klamotten, Brillen, Schmuck künftig auf den Körper projizieren, um Einkaufserlebnis und Verkauf zu steigern und die Retourquote zu verringern.

5. Shopify

Der kanadische Cloud-Anbieter für Webshops mit deutschem Gründer revolutioniert den Softwaremarkt für E-Commerce. Über 1.000.000 Unternehmen weltweit nutzen das Shopsystem und bauen auf das große Netzwerk.

6. Personalisierung

Wer mehr verkaufen will, muss seine Kunden kennen. Das E-Business gilt es daher in den Bereichen Produktempfehlungen, Callcenter/Service, Newsletter und Beileger wie Coupons zu personalisieren und auf die individuellen Lebenslagen, Wünsche und Anforderungen der Kunden auszurichten.

7. Mobile First

Die Mehrheit der Nutzer bereitet ihre Einkäufe online vor und tätigt sie bei einem Onlinehändler. Webshops sind daher vor allem für Smartphones zu optimieren. Viel zu oft wird noch in der Desktopansicht gedacht.

8. Künstliche Intelligenz

Ein Blick auf Amazons Cloudleistungen verrät, wo der Zug hinfährt. Maschine Learning analysiert und die Chatbots übernehmen die Kundenkommunikation per synthetischer Sprache und automatisierter E-Mails. Produktverbesserungen und -trends werden frühzeitig erkannt.

9. Social Commerce

Influencermarketing wird die klassische Werbung massiv verändern. Die ersten Influencer bauen eigene Produktwelten auf und vermarkten Sie direkt über Shoppingfunktionen, die in den Sozialen Netzwerken wie Facebook & Co. integriert sind.

10. Social Ads

Hier spielt die Musik. Rund 5 Stunden pro Tag verbringt der Deutsche im Internet, davon die Hälfte in Sozialen Netzwerken! Das Aussteuern der Werbung auf die Wunschzielgruppe inkl. soziodemografischer Eckdaten ist einfach. Onlinemarketing ohne Streuverluste mit durchschlagendem Erfolg.