

CHECKLISTE

Planung von eCommerce Projekten

eCommerce Lösungen müssen nicht nur Ihren individuellen Geschäftsprozessen und Anforderungen genügen, sondern Ihrem Online Handel darüber hinaus auch ausreichende Flexibilität für beständige Weiterentwicklung gewähren. Denn erfolgreiche eCommerce Projekte sind immer zukunftsorientiert.

Maßgeblich hierfür ist deshalb ein von Anfang an strukturierter Prozess, der sich konzeptionell mit der strategischen Planung auseinandersetzt – eine entsprechend darauf ausgelegte Checkliste soll für Klarheit rund um das eCommerce Projekt sorgen:

1. Strategische Überlegungen – Basisfragen

- Ist das geplante eCommerce Projekt die erste Aktivität in diesem Bereich?
(Wenn nein, wo kann eCommerce-Kompetenz beitragen?)
- Welchen Stellenwert nimmt eCommerce im Gesamtvertriebsmix ein?
- Welche Kundensegmente werden adressiert?
- Welches Portfolio an Waren und Dienstleistungen wird angeboten?
- Welche vorhandenen Geschäfts- und Unternehmensprozesse sind involviert?
- Welche Umsatzvolumina sollen erreicht werden?
- Soll der Shop national oder auch grenzüberschreitend ausgerichtet sein?

2. Zielmodellierung (Kick-Off Workshop)

- Erfassen von Vorstellungen, Wünschen, zu lösenden Problemen
- Bedarfsanalyse
- Bewertung der Fachanforderungen – nach Wichtigkeit, Integrationsfähigkeit, Auswirkungen, Widersprüchen, Kostenimplikation, Notwendigkeit
- Grobe Kostenplanung
- Erstellung eines Lastenheftes

3. Technologie & Partner

- Standard- oder maßgeschneidertes System
- Mieten oder Kaufen (Managed Service vs. Inhouse Operations)
- Spezialist vs. Agentur
- Anforderungen an Performanz, Erreichbarkeit und Skalierbarkeit
- Integration vor- und nachgelagerter Systeme (Payment, Logistik etc.)
- Standardisierte Schnittstellen
- CRM-Elemente zur Kundengewinnung und -bindung
- Rechtliche Betreuung
- Detailkosten, z.B. monatlicher Preis für Setup, Betrieb

4. **Projektorganisation**

- Aufgabenverteilung durch Projektverantwortlichen
- Festlegen von Milestones
- Zeitplanung und Überwachung einzelner Projektabschnitte
- Randprozesse (z.B. Zahlungsstörung, Retouren) und deren Abläufe definieren

5. **Zusätzliche Überlegungen**

- Shop Zeit geben, akzeptiert zu werden
- Individuellen Kundendialog pflegen, etwa im Rahmen von Anfragen und Reklamationen
- Tools einsetzen, die die Kommunikation rund um das eCommerce Angebot nachvollziehbar machen, z.B. Ticketsystem
- Einsatz von Web-Controlling-Lösungen

FAXANTWORT: 0911 / 50 52-111

Ich wünsche mir ein vertiefendes Beratungsgespräch zur Planung meines/unsere eCommerce Projektes. Bitte setzen Sie sich mit uns zur Vereinbarung eines Gesprächstermins in Verbindung.

Meine Kontaktdaten:

Name	Vorname
------	---------

Firma	Position
-------	----------

Telefon	E-Mail
---------	--------

*Ihre Angaben werden vertraulich behandelt und nicht an Dritte weitergegeben

Kontakt Daten Atrada AG:

Atrada Trading Network AG
Allersberger Straße 130
D-90461 Nürnberg
Telefon: 0911 5205-100
Telefax: 0911 5205-111
eMail: info@atrada.net
Internet: www.atrada.net