



DZB Cash ePayment: Die Bezahlplattform für Ihren Webshop

Internethandel – Warum eigentlich?

Der Internethandel ist bereits seit Jahren ein florierender Markt für viele Unternehmen. Rasante Umsatzsteigerungen machen den eCommerce Handel zu einem der am schnellsten wachsenden Märkte überhaupt. Aus einem in vielen Köpfen noch fest sitzendem Glauben, dass es sich nur um eine Vertriebschiene zur Vermarktung von Restposten handelt, ist ein ernsthafter Wettbewerber für den stationären Handel geworden.

Hier informieren sich Ihre Kunden

Das liegt zum einen an der „unendlichen“ Waren- und Anbietervielfalt, zum anderen auch daran, dass ein Großteil der Konsumenten das Internet als erste Informationsquelle in Anspruch nimmt, bevor anschließend – stationär oder im Versandhandel – eingekauft wird. Wer also weder eine eigene Homepage / einen Webshop unterhält, noch einen Partner hat, der eine Vermarktung übernimmt (beispielsweise die eigene Verbundgruppe), der wird schlichtweg bei der Suche nicht gefunden.

Keine Chance für kleine Unternehmen

Wer glaubt, dass im Internet nur die großen und finanzstarken Unternehmen eine Chance haben, irrt. Gerade kleine Unternehmen, Fachsortimenter und Unternehmer mit kreativen Ideen, haben im eCommerce gute Chancen, sich Marktanteile zu erobern.

Die richtigen Entscheidungen treffen

Unabdingbar für einen erfolgreichen Marktauftritt ist die Einhaltung einiger wichtiger Regeln. Diese lassen sich in einem Fragenkatalog zusammenfassen. Beispielsweise müssen die folgenden Fragen durch den Unternehmer mit einem klaren „Ja“ beantwortet werden können:

- a) Sind die eigenen Warensortimente für den Vertriebskanal eCommerce geeignet?
- b) Ist der eigene Webshop – aus Endkundensicht – klar und einfach strukturiert?
- c) Führen Suchfunktionen zum gewünschten Ergebnis?
- d) Sind die Produktbeschreibungen aktuell und um Fotos ergänzt?
- e) Hat der Endkunde die Möglichkeit, Versandkosten etc. abzufragen?

Selbstverständlich ist dies nur eine Selektion aus einem deutlich umfangreicheren Fragenkatalog. Gerne steht Ihnen Ihr Team DZB Cash für weitere Fragen und Anregungen gerne zur Verfügung.

Der Webshop steht – und nun?

Sind die ersten Schritte in Richtung Webauftritt getan, folgen weitere wichtige Schritte: Ist die Logistik geklärt (Rücksendungen von Waren, Reklamationen)? Wurden alle rechtlichen Anforderungen eingehalten? Wird der eigene Webshop von Suchmaschinen gefunden? Können stationäres Marketing und eCommerce Marketing kombiniert werden? Hierfür stehen Ihnen jede Menge spezialisierter Dienstleister zur Verfügung.

Ihr erster Kunde – ein Kaufabbruch

Alles steht: Der Webshop, der Auftritt, die erste Werbung. Natürlich bieten Sie Ihren Kunden auch Bezahlmöglichkeiten an. So finden Ihre Kunden nach der Registrierung die Möglichkeiten „Vorkasse“ und „Nachnahme“. Eventuell haben Sie sich sogar für weitere Bezahlmöglichkeiten entschieden. Trotzdem registrieren Sie häufige Kaufabbrüche - oder die Anzahl der Kunden ist Ihnen noch zu gering. Woran kann das liegen?

Kontakt:



DZB Cash ePayment: Die Bezahlplattform für Ihren Webshop

Worauf Endkunden achten

Ein Großteil der Endkunden achtet beim Shoppen im eCommerce aufgrund vieler negativer Erfahrungen und diverser Berichte darauf, wie nach der erfolgreichen Artikelselektion bezahlt werden kann. Bieten Sie in Ihrem Webshop nur die Bezahlmöglichkeiten Vorkasse und Nachnahme an, so sind vorzeitige Kaufabbrüche nahezu vorprogrammiert. Wer will schon Geld an einen unbekanntem Geschäftspartner zahlen ohne eine Sicherheit zu haben? Oder die entsprechenden Nachnahmegebühren übernehmen?

Ihre professionelle Bezahlplattform

Statistiken belegen, dass 70% aller Bezahlvorgänge abgebrochen werden, weil der Endkunde nicht nach eigenem Ermessen bezahlen konnte. Die klassische Kreditkarte ist und bleibt das beliebteste Zahlungsmittel überhaupt. Darüber hinaus schauen Endkunden ebenfalls genau hin, wenn es darum geht, Kartendaten preiszugeben.

Die DZB Cash ePayment Lösung setzt genau hier an! Gemeinsam mit unserem Partner Six Card bieten wir Ihnen die für Ihre und die Anforderungen Ihrer Endkunden maßgeschneiderte Lösung an:



Saferpay™

DZB Cash ePayment. Unsere Bezahlplattform zur Abwicklung sämtlicher Zahlarten ist die optimierte und professionelle Lösung für Ihren Webshop:

- ✓ einfache Integration / Anbindung
- ✓ selbsterklärendes Backoffice
- ✓ Abruf aller Umsätze auf einer Seite
- ✓ hohe Benutzerfreundlichkeit für Ihre Endkunden
- ✓ ein bekanntes Logo zur Förderung des Vertrauens Ihrer Endkunden

DZB Cash ePayment

DZB Cash bietet Ihnen mit der ePayment Bezahlplattform ein "rundum sorglos" Paket an. Neben einer umfangreichen Produktberatung und dem bekannten DZB Cash Betreuungsansatz, bei dem Sie sich jederzeit gut aufgehoben fühlen, wird Sie unser attraktives Konditionsmodell begeistern. Die DZB Cash ePayment Lösung basiert auf der Zusammenfassung der wesentlichen Komponenten, die alle Ihre Anforderungen an eine professionelle Zahlungsabwicklung im eCommerce erfüllen. So erhalten Sie in einem Gesamtpaket die folgenden Leistungen:

- ✓ die unbefristete Lizenz für die ePayment Plattform Saferpay
- ✓ die kostenfreie Aufschaltung von 4 Zahlungsmitteln (2x Kreditkarte, giro pay, ELV oder Pay Pal)
- ✓ die kostenfreie Nutzung „Verified by Visa“ und „MasterCard Secure Code“ im 1. Jahr
- ✓ inklusive Saferpay Backoffice
- ✓ inklusive Risikomanagement Modul
- ✓ inklusive Transaktionspaket 100
- ✓ weitere Zahlungsmittel optional

Verbundgruppenlösungen

Neben Lösungen für einzelne Webshops halten wir eine umfangreiche Business Lösung speziell für Verbundgruppen bereit. Dieses Modell sieht vor, dass Verbundgruppen entweder einen zentralen Webshop für alle Verbundpartner betreiben können oder die Verbundgruppenpartner von der Verbundgruppenzentrale eine eigene Webpräsenz beziehen können – inklusive der bereits integrierten ePayment Lösung von DZB Cash.

Vertrauen Sie auf einen starken Partner und Service aus einer Hand: Im POS/Netzbetrieb und im eCommerce!

Kontakt: