

AUSZUG

Versandhändler

29,8

31,1

30,2

27,3

25,5

24,7

25



Studie

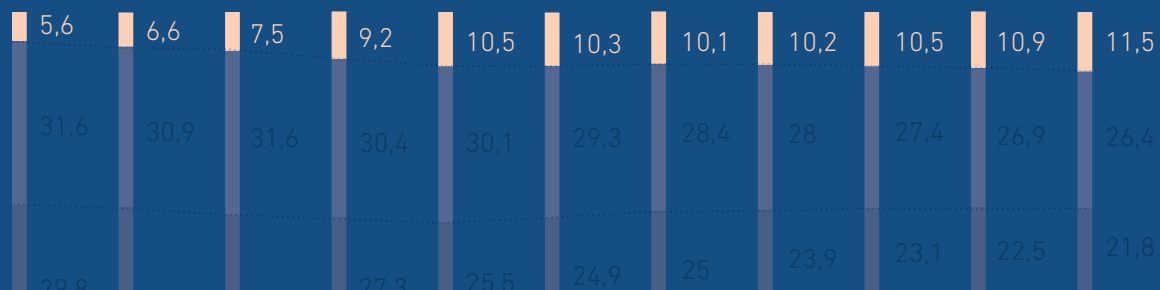
E-COMMERCE ALS WACHSTUMSTRATEGIE

OWN
COMMERCE

Hersteller
eShops

RD PARTY
COMMERCE

Stationäre Händler
(z.B. Obi)



KERNAUSSAGEN DER STUDIE

- Der Online-Handel wächst enorm und wird für immer mehr Unternehmen zu einer hochrelevanten Säule des Vertriebs.
- Die Nutzung bestehender Online-Handelsstrukturen („3rd Party E-Commerce“) ist die schnellste und einfachste Option, dieses Wachstumspotenzial zu realisieren.
- Für den Eintritt in den digitalen Vertrieb über Online-Händler ist jedoch ein genaues Verständnis der Marktstrukturen in den relevanten Segmenten wichtig, denn diese sind inzwischen hochkomplex.
- Die Unterschiedlichkeit der Online-Händler in Bezug auf Angebot, Qualität und Marketingoptionen erfordert eine eigene E-Commerce Marketing- und Vertriebsstrategie. Wie große Marken heute mit dieser Herausforderung umgehen, zeigt **iq! Consulting** am Beispiel von vier Vertriebsstrategien.
- Im B2B Bereich gewinnt vor allem die Sonderform „Closed eShop“ an Bedeutung. Gesamtangebot und Preise sind erst nach dem Log-in sichtbar. Dadurch wird eine individuelle Preis- & Konditionenpolitik ermöglicht.
- Die Wachstumsprognosen der „Closed eShops“ sind außerordentlich gut. Für B2B Hersteller wird es deshalb besonders interessant, wenn sie in strategischer Partnerschaft mit dem Shopbetreiber diesen Vertriebskanal ausbauen können.
- Wir haben in den vergangenen 2 Jahren über 30 (!) 3rd Party E-Commerce Projekte in verschiedenen europäischen Ländern und den USA durchgeführt.
- Das Umsatzwachstum von 3rd Party E-Commerce liegt bei unseren Kunden bei einem Ø CAGR von 85% über 3 Jahre.

INHALT

MARKTSTRUKTUREN UND MARKTBEARBEITUNG

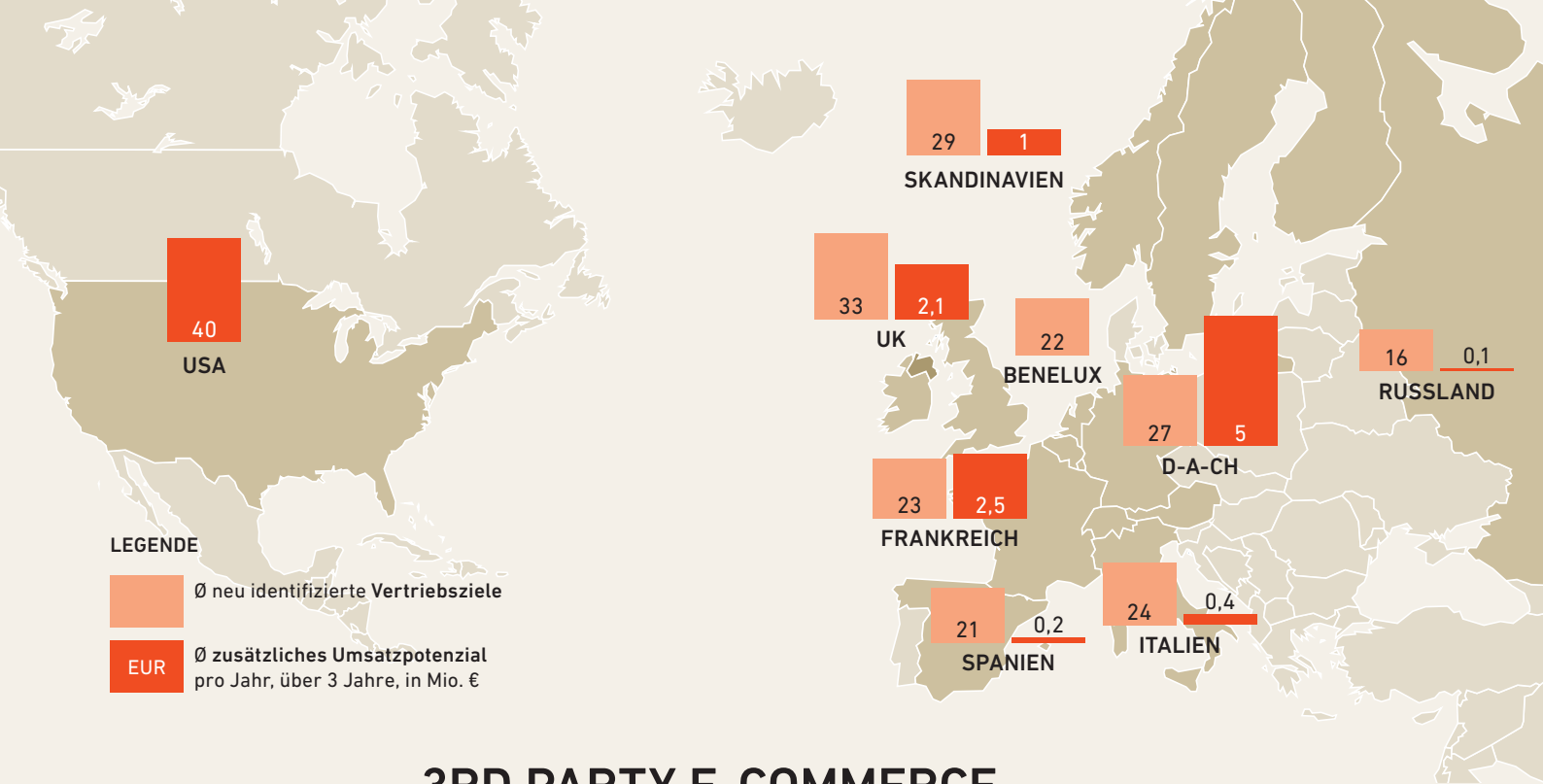
1. Die Bedeutung des digitalen Vertriebs (own vs. 3rd Party E-Commerce) 4
2. Die Marktstruktur 3rd Party E-Commerce: konzentriert und hochsegmentiert 7
- 2.1. Strategien zur Bearbeitung der Marktsegmente 10
- 2.2. Exkurs: Marktstrukturen in Ländern ohne Amazon und eBay 13
3. Die Potenziale im digitalen Vertrieb 13

VERTRIEBSSTRATEGIE

4. Das Konditionensystem für Händler im Multichannel-Spannungsfeld 15
5. Die Merchandisingstrategie im E-Commerce 17

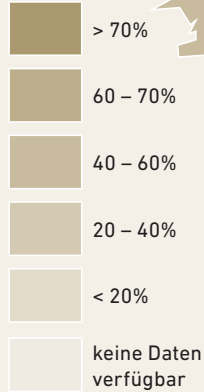
TRENDS IM DIGITALEN VERTRIEB

6. B2B Vertrieb im digitalen Kanal: die Vorteile von Closed eShops 19
7. Trends im digitalen B2B und B2C Vertrieb 21
8. iq! Consulting Methodologie zur digitalen Vertrieboptimierung 23



3RD PARTY E-COMMERCE POTENTIAL MAP

E-COMMERCE PENETRATION:



- Das 3rd Party E-Commerce Potenzial ist in zuvor nicht aktiv gemanagten Märkten höher
- Märkte mit einer E-Commerce Penetration zwischen 40%–70% haben das höchste 3rd Party E-Commerce Potenzial
- In sehr reifen E-Commerce Märkten (UK, Skandinavien) ist das E-Commerce Potenzial geringer (Markt ist stark konsolidiert)

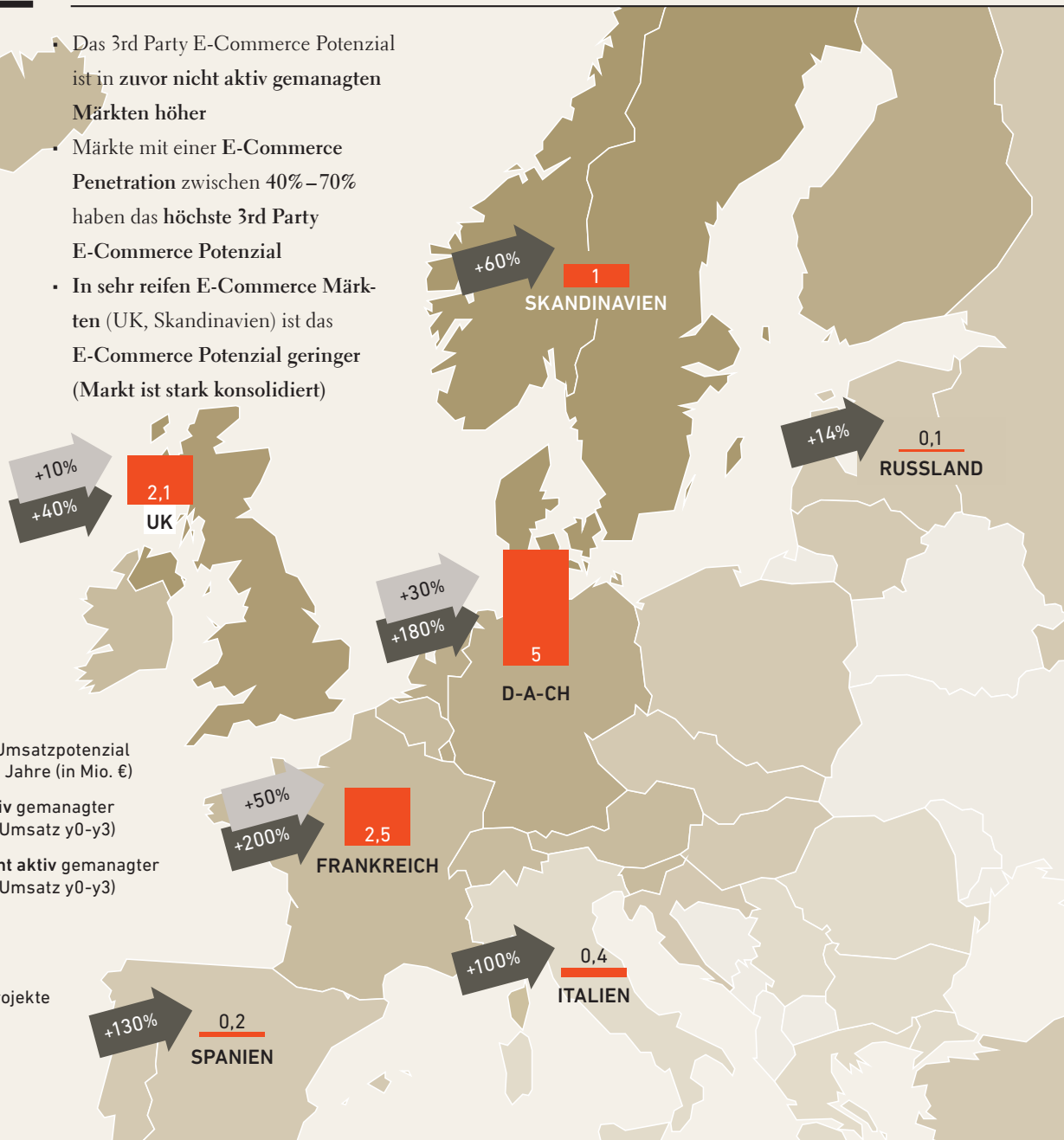


ABB. 12

Quelle: iq! Consulting
beispielhafte Auswahl Projekte

VERTRIEBSSTRATEGIE

4. DAS KONDITIONEN-SYSTEM FÜR HÄNDLER IM MULTICHANNEL-SPANNUNGSFELD

Der E-Commerce Markt ist vielschichtig und die eShops unterscheiden sich stark in Angebot, Marketingoptionen und Qualität. Eine eigene Marketing- und Vertriebsstrategie für den E-Commerce Bereich (selbstverständlich harmonisiert mit den anderen Vertriebskanälen) ist wichtig. Wie gehen große Marken heute mit dieser Herausforderung um? Höchst unterschiedliche Vertriebsansätze lassen sich derzeit im Markt erkennen:

Abb. 9



Abb. 9: KONDITIONEN-SYSTEM FÜR HÄNDLER IM MULTICHANNEL-SPANNUNGSFELD

Kategorie	Kondition	Werte			
		W1	W2	W3	W4
Kategorie 1	Kondition 1.1	100	100	100	100
	Kondition 1.2	100	100	100	100
Kategorie 2	Kondition 2.1	100	100	100	100
	Kondition 2.2	100	100	100	100
Kategorie 3	Kondition 3.1	100	100	100	100
	Kondition 3.2	100	100	100	100

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Beantragen Sie die vollständige Studie!

Falls Ihnen unsere Leseprobe gefallen hat, können Sie die vollständige Studie auf <https://www.i-q-i.net/de/01-studie-e-commerce-als-wachstumstraeger/> beantragen.

Mit freundlichen Grüßen

RAINER WIEDMANN

Managing Partner

**iq! MANAGEMENT
BERATUNGS GMBH**

Prinzregentenplatz 14
81675 München
Deutschland
www.i-q-i.net
info@i-q-i.net

**iq! MANAGEMENT
BERATUNGS GMBH**

Prinzregentenplatz 14
81675 München
Deutschland
www.i-q-i.net
info@i-q-i.net