



Zum erfolgreichen Gastro-Webshop

10 Tipps für mehr Umsatz
über den eigenen Webshop



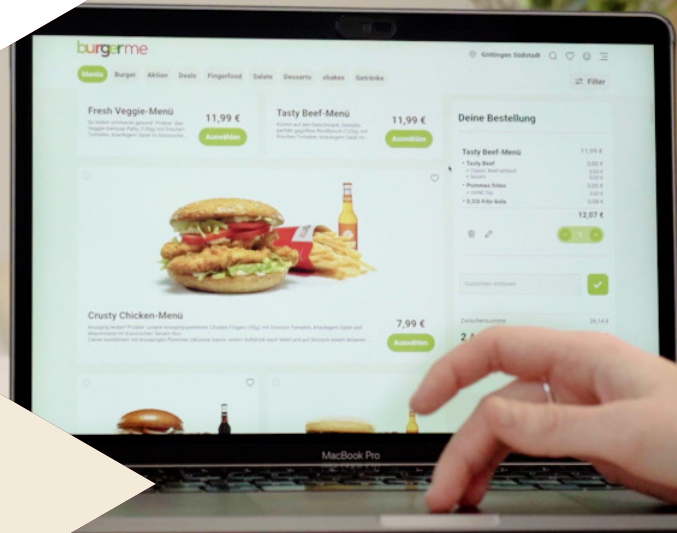
Einleitung

Heutzutage ist ein Gastro-Webshop unerlässlich, um konkurrenzfähig zu bleiben und die Bedürfnisse deiner Kund:innen zu erfüllen. Mit einem eigenen Webshop schaffst du einen zusätzlichen Vertriebskanal, der es Kund:innen ermöglicht, direkt bei dir zu bestellen. Dadurch senkst du die hohen Provisionszahlungen an Lieferportale und erhöhst zugleich deine Gewinnmarge.

Du hast deinen Webshop erfolgreich eingerichtet und bist bereit, Bestellungen entgegenzunehmen? Das ist großartig! Jetzt geht es darum, deinen Webshop zum Erfolg zu führen und die Anzahl der Bestellungen kontinuierlich zu steigern. In diesem Whitepaper erhältst du wertvolle Tipps, die dir dabei helfen, deinen Webshop zum Erfolg zu führen. Wir zeigen dir, wie du Kund:innen, die normalerweise über Lieferportale bestellen, dazu bringst, ab sofort über deinen Webshop zu ordern.

10 Tipps für einen erfolgreichen Webshop

- ✔ Verlinke den Webshop in deinem Google My Business Profil
- ✔ Integriere den Webshop auf deiner Website und bei Social Media
- ✔ Optimierte deinen Webshop aus SEO-Sicht
- ✔ Bewerbe deinen Webshop vor Ort im Laden
- ✔ Integriere ein digitales Bonussystem
- ✔ Biete Gutscheine und Rabatte an
- ✔ Starte eine Flyeraktion
- ✔ Drucke Gutscheincodes auf Bestellbons
- ✔ Schalte Anzeigen bei Social Media
- ✔ Bewirb deinen Webshop bei Google



Ganz einfach zum erfolgreichen Webshop



TIPP 1

Verlinke den Webshop in deinem Google My Business Profil

Durch die Verlinkung deines Webshops in deinem Google My Business Profil sorgst du dafür, dass potenzielle Kund:innen bei der Suche nach deinem Restaurant direkt auf deinen Webshop zugreifen können. Mit der Schnittstelle zu Google Food können Kund:innen zudem direkt in der Google Suche und in Google Maps über die Buttons „Zum Mitnehmen bestellen“ oder „Bestellen und liefern lassen“ ihre Bestellung abschicken. Das erleichtert den Bestellprozess und steigert die Sichtbarkeit deines Webshops.



TIPP 2

Integriere den Webshop auf deiner Website und bei Social Media

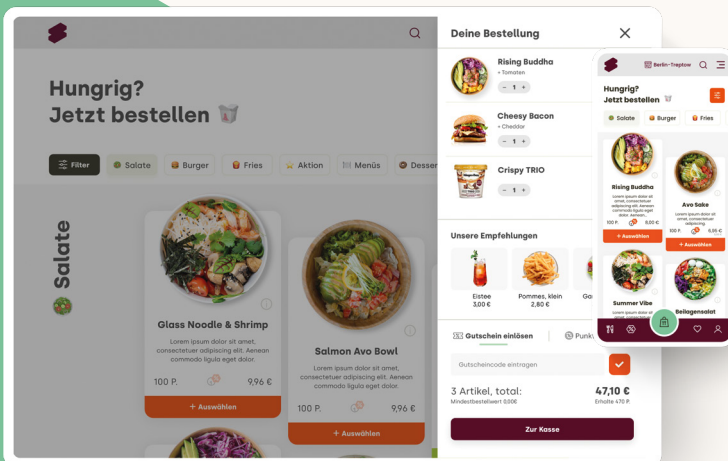
Stelle sicher, dass dein Webshop prominent auf deiner Webseite platziert ist und verlinke auch in deinen Social Media Profilen direkt zu deinem Onlineshop. Dadurch erreichst du deine bestehenden Follower:innen und gibst ihnen die Möglichkeit, direkt bei dir zu bestellen.



TIPP 3

Optimiere deinen Webshop aus SEO-Sicht

Durch eine gute Suchmaschinenoptimierung (SEO) kannst du sicherstellen, dass dein Webshop in den Suchergebnissen besser gefunden wird. Achte dabei auf relevante Keywords und optimiere Artikelbeschreibungen und die Meta-Tags, um die Sichtbarkeit deines Onlineshops in den Suchmaschinen zu verbessern.



TIPP 4

Bewerbe deinen Webshop vor Ort im Laden


Platziere in deinem Restaurant sichtbare Hinweise auf deinen Webshop, wie beispielsweise QR-Codes, die Kund:innen scannen können, um direkt auf deinen Onlineshop weitergeleitet zu werden. So erreichst du auch Kund:innen, die persönlich vorbeikommen, und ermutigst sie, zukünftige Bestellungen über deinen Webshop zu tätigen.



TIPP 5

Integriere ein digitales Bonussystem

Implementiere ein digitales Bonussystem, bei dem Kund:innen bei jeder Bestellung über deinen Webshop Bonuspunkte sammeln können. Gesammelte Punkte können bei zukünftigen Bestellungen in Form eines Rabatts eingelöst werden. Dadurch förderst du die Kundenbindung und ermutigst sie, immer wieder über deinen Webshop zu bestellen.



Jennifer Stone

Bonuspunkte Übersicht

34 Punkte

- ★ Special Offer
- ★ Jetzt Prämie einlösen

Telefon	Mitglied seit
0160 23 78 38 00	17.03.2017
E-Mail	Punkte insgesamt
j.stone@gmail.com	138

TIPP 6

Biete Gutscheine und Rabatte an

Biete attraktive Gutscheine und Rabatte an, um Neukund:innen anzulocken und ihnen einen Anreiz zu geben, über deinen Webshop zu bestellen. Gleichzeitig kannst du Bestandskunden durch spezielle Rabattaktionen dazu ermutigen, ihre Bestellungen weiterhin über deinen Webshop abzuwickeln und sie somit langfristig an deinen Lieferservice zu binden.

TIPP 7

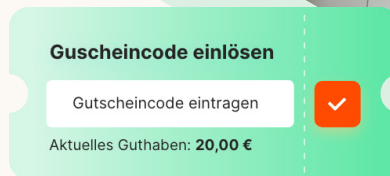
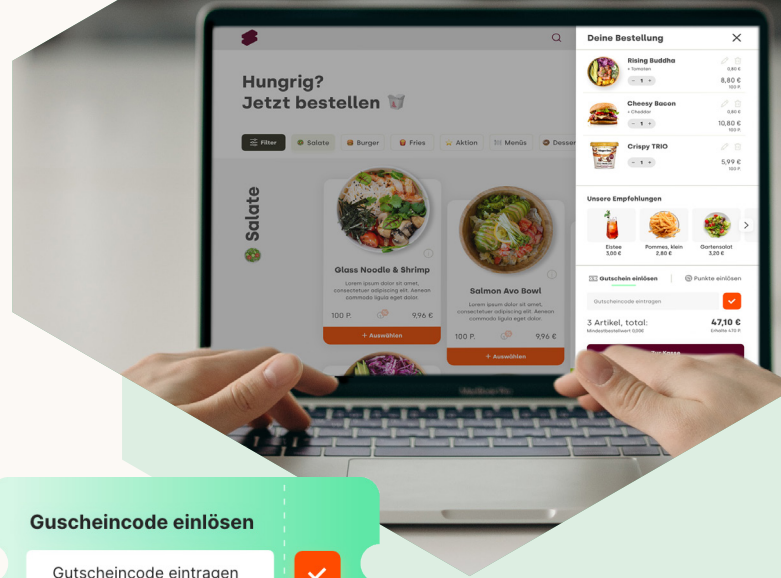
Starte eine Flyeraktion

Erstelle Flyer mit einem speziellen Gutscheincode für die Online-Bestellung über deinen Webshop. Die Flyer kannst du durch den Einwurf in Briefkästen oder die direkte Ansprache von Fußgängern in deinem Liefergebiet verteilen. Zusätzlich kannst du die Flyer bei der Auslieferung von Lieferportalbestellungen hinzufügen. Durch diese gezielte Aktion lenkst du Kund:innen, die bisher über Lieferportale bestellt haben, auf deinen eigenen Webshop und sparst dir somit hohe Provisionszahlungen bei zukünftigen Bestellungen.

TIPP 8

Drucke Gutscheincodes auf Bestellbons

Wenn du bei Lieferportalbestellungen nicht so auffällig mit gedruckten Flyern werben möchtest, kannst du alternativ auch eine Nachricht mit einem Gutscheincode auf den Bestellbon drucken. Die Gutscheincodes bieten einen Anreiz, den gewohnten Bestellprozess zu ändern und das nächste Mal direkt über deinen Webshop zu bestellen. Dadurch erhöhst du nicht nur den Umsatz über deinen Webshop, sondern reduzierst zugleich die Kosten für die Nutzung von Lieferportalen.



TIPP 9

Schalte Anzeigen bei Social Media

Nutze gezielte Anzeigen auf Social Media Plattformen, um deine Zielgruppe anzusprechen und auf deinen eigenen Webshop aufmerksam zu machen. Durch zielgruppenspezifische Kampagnen und ansprechendes Werbematerial kannst du Interesse wecken und potenzielle Kund:innen dazu bewegen, über deinen Webshop zu bestellen.

TIPP 10

Bewirb deinen Webshop bei Google

Zusätzlich helfen dir Google Anzeigen dabei, in der Google Suche bei relevanten Keywords präsent sein und Kund:innen auf deinen Webshop aufmerksam machen. Biete auf Keywords, die zu deinem Restaurant und Angebot passen um eine höhere Sichtbarkeit und Klickrate zu erzielen.

Fazit

Mit dem **Webshop von SIDES** nimmst du Online-Bestellungen provisionsfrei entgegen und baust dir dein eigenes Standbein im Liefergeschäft auf. Um die Sichtbarkeit und den Erfolg deines Webshops zu steigern, empfiehlt es sich, verschiedene Maßnahmen zu ergreifen. Attraktive Gutscheine, gezielte Flyeraktionen, Anzeigen und ein digitales Bonussystem können dir dabei helfen, mehr Bestellungen über deinen eigenen Webshop zu generieren und so zugleich die hohen Provisionszahlungen an Lieferportale zu reduzieren.



Wilhelm-Kabus-Straße 70/Haus 34.3
10829 Berlin

+49 (0)30 208 499 693 00
marketing@get-sides.de
www.get-sides.de