

Ihr interaktives Schaufenster - Kurzfassung

Das ist eine Kurzfassung aus einem Blogbeitrag von [ostin.blog](#)

Diese Kurzfassung zeigt Ihnen auf einer Seite, worauf Sie bei Ihrer Neugestaltung Ihres Schaufensters im Corona-Lockdown achten sollten.

Warenpriorisierung

Ihr Schaufenster hat leider nicht unendlich Platz für alle Ihre Produkte. Deshalb sollten Sie Ihre Waren priorisieren. Wie das geht, habe ich Ihnen auf meinem Blog kurz beschrieben. Zusammengefasst, sortieren Sie auf einer von Ihnen erstellten Liste alle für Ihren Umsatz wichtigen Waren auf und kreieren dadurch separate und stimmige Themenwelten für Ihren Kunden

AIDA-Prinzip beachten

Sie sollten die klassischen Phasen des AIDA-Prinzips kennen. So wissen Sie bei der Gestaltung Ihres Schaufensters genau, wann Sie was wohin platzieren, wieviel Informationen wichtig - und ab wann welche Information unwichtig ist.

Interaktionskanal für Ihren Kunden

Wenn der Kunde Ihr Produkt spannend findet, sollten Sie ihm die Möglichkeit geben, mehr Informationen zu bekommen (siehe AIDA-Prinzip). Geben Sie ihm eine für ihn schnelle und sehr angenehme Möglichkeit, sich über das Produkt genau zu informieren und es dann zu kaufen

Aktionen und Vorteile

Kombinieren Sie passende Produkte, um mehr Absatz zu generieren. Überlegen Sie sich, welche Produkte als nächstes ins Schaufenster kommen. Wechseln Sie dieses regelmäßig. Unterhalten Sie Ihre Kunden.

Und vergessen Sie Ihre zwei Vorteile gegenüber dem klassischen Onlinehandel nicht: Sofortige Verfügbarkeit Ihrer Produkte, die Ihren Kunden direkt gegenüber stehen.

Mehr zu diesem Thema finden Sie über den folgende QR-Code:

