

enabling new business



Philip Morger, 22. September 2021

EXPORT ÜBER E-COMMERCE ERFOLGSFAKTOREN UND STOLPERSTEINE





Switzerland Global Enterprise

- Unterstützung von jährlich über 5'500 Unternehmen
- Mehr als 1000 Kundenprojekte pro Jahr
- Non-profit Organisation seit 1927
- Nutzung der Offizialität der Schweiz dank Mandat von SECO
- Länderspezialisten und Netzwerk von 27 Swiss Business Hubs



+ **SWITZERLAND
GLOBAL
ENTERPRISE**
enabling new business

Swiss Business Hubs

- 1 UK & Ireland / London
- 2 Spain / Madrid
- 3 France / Paris
- 4 Germany / Stuttgart
- 5 Italy / Milan
- 6 Austria / Vienna
- 7 Central Europe / Warsaw
- 8 Russia / Moscow
- 9 Turkey / Istanbul
- 10 Southern- and Eastern Africa / Pretoria
- 11 Middle East / Dubai
- 12 India / Mumbai
- 13 Hong Kong
- 14 China / Beijing
- 15 South Korea / Seoul
- 16 Japan / Tokyo
- 17 ASEAN / Singapore
- 18 Indonesia / Jakarta
- 19 Canada / Montreal
- 20 USA / New York City
- 21 Mexico / Mexico City
- 22 Brazil / São Paulo

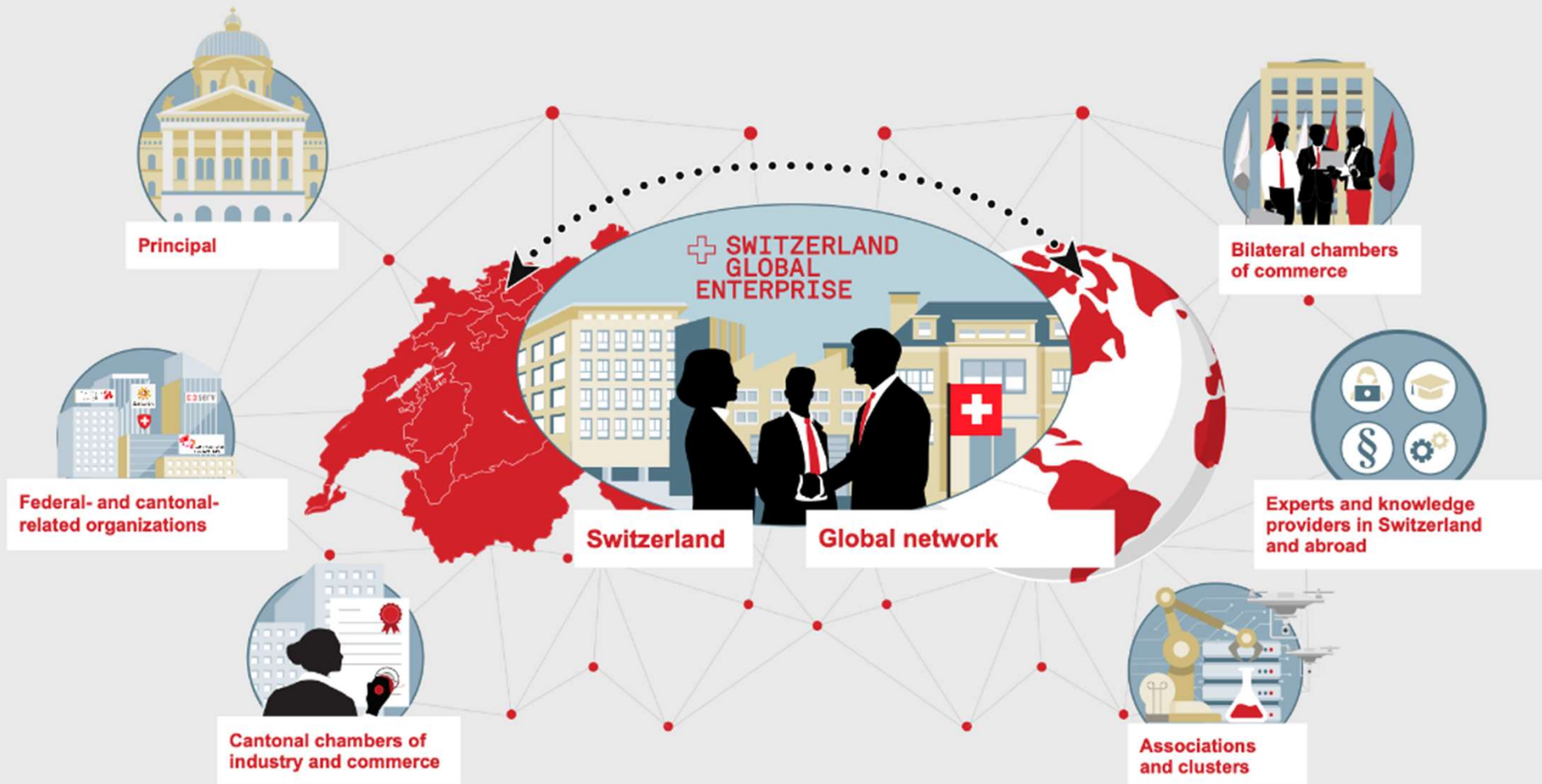
Additional Offices

- 1 Riyadh
- 2 Doha
- 3 New Delhi
- 4 Shanghai
- 5 Guangzhou
- 6 Osaka
- 7 Hanoi
- 8 Ho Chi Minh City
- 9 Kuala Lumpur
- 10 San Francisco
- 11 Atlanta
- 12 Boston

Trade Points

- 1 Nordics / Stockholm
- 2 Nigeria / Lagos
- 3 Kazakhstan / Astana
- 4 Australia / Sydney
- 5 Chile / Santiago

Partner Network



Wir unterstützen Sie bei Ihrem internationalen Geschäft über den gesamten Prozess hinweg, zusammen mit unserem einzigartigen nationalen und globalen Partnernetzwerk.



Damals...



BESTELLUNG AUFGEBEBEN
19. August 2004

SUMME
EUR 32,75

VERSANDADRESSE
Philip Morger ▾



Limited Edition: Il Mondo [DOPPEL-CD]

Max Pezzali / 883

Zeitraum für Rückgabe endet am 22.09.2004



Nochmals kaufen

Ihren Artikel anzeigen

Die richtige Produktwahl



-
- Produkte mit klarem Kundennutzen
 - Preisfestlegung
 - Kulturelle Besonderheiten
 - Kundendienst und Zusatzleistungen

Der korrekte Umgang mit der Grenze



- EU als Zollunion, Freihandelsabkommen Schweiz-EU
- Nicht alles ist einheitlich geregelt (Konsumsteuern, Registrationspflichten, Erlaubnis zum Fernverkauf etc.)
- Notwendigkeit von lokalen Vertretungen für gewisse Produkte

Die funktionierende Logistik



-
- Versandbedingungen DAP vs. DDP
 - Ort der Lagerung und des Fulfillments
 - Retourenmanagement

Die Einhaltung der Gesetze



-
- Daten- und Konsumentenschutz
 - Anforderungen an eigene Websites und AGBs
 - Mehrwertsteuer und Verbrauchssteuern
 - Produktkategorien mit nationalen Regelungen

Die überlegte Wahl des E-Commerce-Kanals



Marktplätze

- Bestehende Kundenbeziehungen
- Funktion als Produktsuchmaschine
- Skalierbarkeit und Marktzugang
- Komplettservice und definierte Prozesse (Werbung, Kauf, Lieferung und Rückgabe)

Eigener Webshop

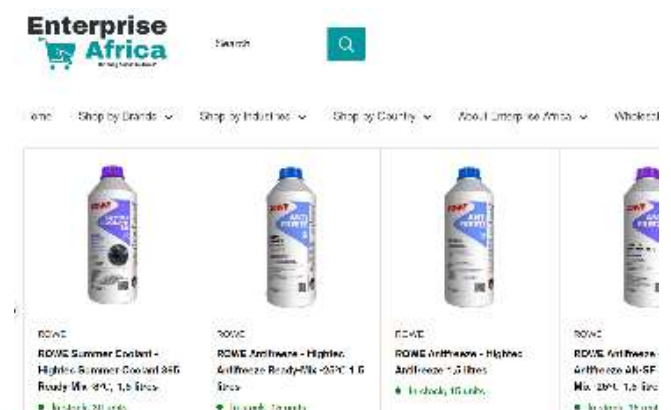
- Markenpositionierung und Produktbeschreibungen
- Zugang zu allen Kundendaten
- Pricing und Marge
- Weniger Markttransparenz

Die erfolgreiche Akquisition von Kunden



- Aufbau der Marken-/Produktbekanntheit
- Verständnis der lokalen Kundenbedürfnisse und -erwartungen
- Nutzung der lokalen, digitalen Kanäle
- Reduktion von Hürden (z.B. Zahlungsmittel)
- Betreuung der Kundenbewertungen
- Berücksichtigung von Sprachunterschieden

Opportunitäten ausserhalb der EU



Die nächsten Schritte



Besprechung
heute



Kostenloses
Erstgespräch



E-Commerce
Webinare

[www.s-ge.com/
e-commerce](http://www.s-ge.com/e-commerce)

Ihr Kontakt



SCAN ME

Philip Morger

Consultant for Internationalization Starters
Switzerland Global Enterprise
Stampfenbachstrasse 85
CH – 8006 Zürich

+41 44 365 52 20

pmorger@s-ge.com

www.s-ge.com/starter

