

# Make it Big!

Profitables Wachstum im E-Commerce

# DAS INHALTS- VERZEICHNIS



» Hier geht's  
direkt  
zum Buch

## INHALT

Einleitung **11**

Was legitimiert mich, dieses Buch zu schreiben? **17**

In einem hoch dynamischen Feld

*Wo steht Deutschland im E-Commerce? **19***

Die Logik des Erfolgs

*Zentrale Hebel im E-Commerce **32***

Alles bleibt anders

*Die Rolle der KI im E-Commerce **37***

## BIG IN GROWTH

*Wie und wo wachsen **45***

Gummibärchen als Beautyprodukt

*Das Flywheel in Schwung bringen und effektiv managen **46***

Generation Z gewinnen

*Wie Social Commerce und Werte den  
Unterschied machen **48***

Von wegen Nische!

*Mit Games im E-Commerce gewinnen **53***

Wachsen ohne Risiko

*Affiliate- oder Influencer-Marketing oder beides? **67***

140 Millionen oder scheitern

*Die Stellschrauben für profitables Wachstum **74***

Welchen Wein trinkt eigentlich Joko?

*Etwas verkaufen, was die Kunden probieren wollen **84***

Perfekt personalisieren

*Vom Datengold auf der letzten Meile bis zur  
Hyper-Personalisierung **91***

## **BIG IN BASICS**

### *Die Grundlagen beherrschen 107*

Timing ist alles

*Wie Krüger Dirndl den E-Commerce-Grand-Prix fährt 108*

Premium-Geschirr und Badartikel

*Übergreifender Shop oder Einzel-Shop 111*

Echte Beziehungen, lebenslang

*Die Customer Lifetime verändert die DNA  
des Unternehmens 115*

Lückenlose Erfolgsmessung von Werbung

*Mit Big Data und KI das Spiel ändern 122*

»Möchten Sie Ihren Kassenbon per Mail erhalten?«

*Analoge mit digitalen Daten verknüpfen 129*

Den Wettlauf um den besten Preis gewinnen

*Wie stationärer Handel das Onlinegeschäft ausbalancieren kann 133*

Weg vom teuren Klick

*Profitabilität revolutionieren mit Apps  
und Elastic Offering 136*

Fake-Produkte und -Shops überfluten das Web

*Originale durch Relevanz schützen 148*

Back to the Roots!

*Printkataloge und Geschenke als Wettbewerbsvorteil 149*

Made in Schwarzwald

*Wie schafft man es, als mittelständisches Traditionssunternehmen  
im E-Commerce zu bestehen? 153*

## **BIG IN CHANGE**

*Chancen nutzen* **159**

Die Macht der Marktplätze

*Warum Retail Media eines der wichtigsten Werbethemen ist* **160**

Preiskämpfe gewinnen

*Wie Premium-Marken Temu und SHEIN standhalten* **170**

KI kontern!

*So navigieren Möbelhändler strategisch durch  
die Marktveränderungen* **179**

## **BIG IN COMPETITION**

*Sich durchsetzen* **191**

Abos entscheiden über Profitabilität!

*Wie du sie erfolgreich verkaufst* **192**

Intelligente Internationalisierung

*Schnell, smart, skalierbar* **198**

Warum eigentlich nicht?

*Erfolgreich neue Geschäftsmodelle integrieren* **202**

Amazon strategisch managen

*Warum du deinen B2B-Kunden die Buybox  
gönnen solltest* **205**

Social Media bedeutet Verbindung

*Wie passen Abverkauf und Community zusammen?* **211**

## **BIG IN INNOVATION**

*Wie mit Innovationen umgehen* **221**

Trends filtern!

*Relevante Innovationen aus China und  
den USA erkennen* **222**

Zwei Gesichter der KI-Revolution

*Agentic Commerce und Experience Commerce* **231**

Social Commerce

*Große Chancen für Early Adopters* **241**

Community Building

*Die neue Sau im Dorf oder Zukunft des E-Commerce?* **254**

GEO statt SEO

*Sichtbar sein bei ChatGPT, Perplexity, Gemini & Co.* **256**

Reddit

*Zuhören, an der Diskussion beteiligen, Vertrauen gewinnen* **261**

Irrtümer realisieren!

*Warum Baumaschinen, Müsli und Einlagen  
doch online gekauft werden* **264**

Influencer

*Entwickeln statt kaufen!* **269**

Fairness zählt

*Warum sozial, transparent und menschlich sein die  
neue Nachhaltigkeit ist* **273**

## **BIG IN NO RETURNS**

*Rentabilität maximieren* **281**

Retourenquote auf 4 % senken

*Von den Besten lernen* **282**

Passt, passt nicht, passt

*Wie geht Größenberatung, die wirklich nützt?* **289**

Das schwarze Loch umgehen

*Black Friday rentabel ignorieren* **292**

Wachsen ohne Wareneinsatz

*Wie lässt sich die Katze im Sack verkaufen?* **297**

## **BIG IN LEARNINGS**

*Offenheit ist King* **301**

Luxus online verkaufen

*Die Magie der Empfehlungsketten* **302**

B2B-E-Commerce

*Personalisierte Kundenerlebnisse, egal welches B du bist* **306**

E-Commerce als Grenzfall

*Was können wir von der Politik fürs Verkaufen lernen?* **308**

Genialität erkennen

*Von Volvo, Amorelie und der Bundeswehr lernen* **311**

Canvas, Kompass, Klarheit

*Dein Fahrplan für morgen* **314**

## **ANHANG**

Danke! **326**

Reichweite, Performance, Rentabilität **332**

Glossar **334**

Index **341**