

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 Traditionsunternehmen
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**