



# Die Black Friday Checkliste für E-Commerce Händler

## Planung

- Auswertung Black Friday Vorjahr
- Auswertung Abverkaufszahlen des Jahres
- Mitbewerber analysieren
- Produkttrends monitoren
- Budgetrahmen festlegen

## Shopsystem-Performance

- Testen der Belastbarkeit
- Geschwindigkeitstests
- Verfügbarkeit der Seiten

## Kundenanalyse

- Kundenstruktur ermitteln
- Bedürfnisse der Zielgruppe erheben
- Auswerten von Kundenumfragen

## Produktangebot

- ABC-Liste für alle Produkte erstellen
- Zu promotende Produkte auswählen
- Produktbeschreibungen und -bilder überarbeiten
- Produkttrends berücksichtigen

## Preisgestaltung

- Einen Super-Deal anbieten
- Weitere Rabattformen anwenden
- Abwechslung schaffen
- Preisrabbattierungen prüfen

## Marketing-Maßnahmen

- Content, Bilder und Banner vorbereiten
- Social Media bespielen
- E-Mail-Marketing nutzen
- Multi-Channel-Strategie prüfen

## Kundenservice

- Live-Chat und Messenger einrichten
- Support-Personal schulen
- Check-out im Shop prüfen und optimieren
- Retouren-Prozess kundenfreundlich gestalten

## Fulfillment

- Lager aufräumen und sortieren
- Zugänge zu den Produkten sicherstellen
- Zusätzliches Personal für Bestellabwicklung einstellen

## Logistik

- Zuverlässigen Versanddienstleister auswählen
- Bei Vertragsgestaltung Ausfälle berücksichtigen
- Weitere Versanddienstleister in der Rückhand bei eventuellen Ausfällen

Für weitere Informationen lesen Sie gern den vollständigen Artikel "[10 Tipps für E-Commerce Händler zum Black Friday](#)" im eClear Newsroom.