



E-Commerce Checkliste

ecom-elevate.com

1. Grundlagen & Planung

- Zielgruppe klar definiert (Alter, Interessen, Kaufverhalten)
- Markt- & Konkurrenzanalyse durchgeführt
- USP (Alleinstellungsmerkmal) formuliert
- Markenname & Domain gesichert
- Logo & Corporate Design erstellt
- Geschäftsmodell festgelegt (z. B. D2C, Dropshipping, Print-on-Demand etc.)
- Rechtliche Grundlagen geprüft (Impressum, Datenschutz, AGB, Widerruf etc.)

2. Produkt & Sortiment

- Produktideen recherchiert und validiert (z. B. mit Google Trends, TikTok, Amazon)
- Lieferanten oder Hersteller geprüft (Qualität, Preise, Lieferzeiten)
- Produktmargen berechnet (Kosten, Gebühren, Versand, Steuern)
- Verpackung & Branding festgelegt
- Produktbilder & Videos professionell erstellt
- Produkttests oder Bewertungen eingeholt

3. Online-Shop Aufbau

- Shopsystem gewählt (Shopify, WooCommerce, Shopware etc.)
- Startseite mit klarem Hero-Bereich & CTA gestaltet
- Produktseiten mit überzeugenden Beschreibungen & USPs
- Checkout-Prozess optimiert (wenig Schritte, einfache Zahlarten)
- Mobile-Optimierung überprüft
- SEO-Basics umgesetzt (Titel, Meta, ALT-Tags, Keywords)
- Tracking eingerichtet (Google Analytics, Meta Pixel, Klaviyo etc.)

4. Zahlungsmethoden & Versand

- Zahlungsanbieter integriert (z. B. PayPal, Klarna, Stripe)
- Versandkosten kalkuliert & transparent angegeben
- Retourenprozess definiert
- Versanddienstleister gewählt (DHL, DPD, Hermes etc.)
- Tracking-Informationen automatisiert senden

5. Marketing & Branding

- Social-Media-Accounts erstellt (Instagram, TikTok, Facebook, Pinterest etc.)
- Content-Plan für 30 Tage erstellt (Posts, Reels, Stories)

- E-Mail-Marketing eingerichtet (z. B. Klaviyo, Mailchimp)
- Willkommensflow & Warenkorbabbruch-Flow erstellt
- Influencer- oder UGC-Kampagnen geplant
- Werbeanzeigen eingerichtet (Meta Ads, Google Ads, TikTok Ads)
- Newsletter-Opt-in auf der Website integriert

6. Kundenservice & Vertrauen

- FAQ-Seite erstellt
- Kontaktformular & Live-Chat eingerichtet
- Bewertungen & Trust Badges integriert
- After-Sales-E-Mails geplant (z. B. Danke, Bewertung, Upsell)
- Retourenfreundliche Kommunikation definiert

7. Analyse & Optimierung

- Conversion Rate überwacht
- Durchschnittlicher Warenkorbwert analysiert
- Abbruchraten im Checkout geprüft
- Heatmaps & Nutzerverhalten ausgewertet (z. B. Hotjar)
- A/B-Tests für Produktseiten durchgeführt
- Kundenfeedback regelmäßig ausgewertet

8. Skalierung & Automatisierung

- Automatisierte E-Mail-Flows optimiert
- Wiederkehrende Kunden identifiziert & aktiviert
- Marketing-Automation eingerichtet (z. B. Klaviyo, Zapier)
- Ads skalieren mit klaren KPIs
- Neue Vertriebskanäle geprüft (Amazon, Etsy, TikTok Shop)
- Fulfillment & Prozesse automatisiert

9. Rechtliches & Finanzen

- Gewerbe angemeldet
- Steuernummer / USt-ID vorhanden
- Buchhaltungssystem eingerichtet (z. B. LexOffice, SevDesk)
- DSGVO-konforme Cookies & Datenschutzrichtlinien
- AGB & Widerrufsrecht juristisch geprüft

10. Persönliche Organisation

- Tagesstruktur mit To-do-Tools (z. B. Notion, Asana, Trello)
- Zeit für Weiterbildung eingeplant (z. B. Kurse, Podcasts, YouTube)
- Netzwerk aufgebaut (z. B. Communities, Messen, Events)
- Monatliches Reporting erstellt (Umsatz, Ads, Conversion etc.)