

# eCommerce



## 5 Best Practices für einen erfolgreichen Check-Out

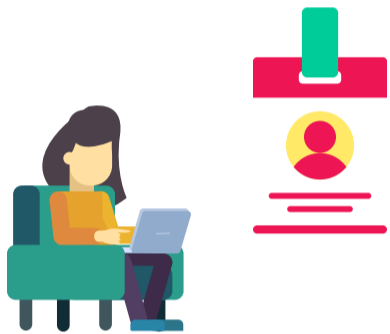


### 1. Zeigen Sie alle Kosten noch vor dem Check-Out an



Liefer- und Sondergebühren sollten nicht erst beim, sondern bereits vor dem Check-Out zumindest geschätzt angegeben werden, damit der Kunde keine Überraschung erlebt.

### 2. Bieten Sie ein Gäste-Konto an



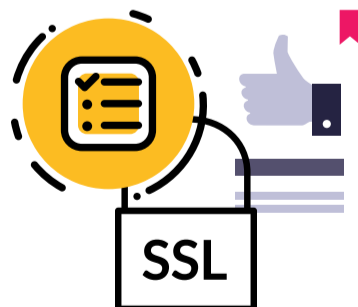
Nicht jeder Kunde möchte sich mit einem Einkauf ewig an Sie binden. Gestalten Sie den spontanen bzw. einmaligen Kauf einfacher mit einem Gäste-Account.

### 3. Setzen Sie Ihren Check-Out-Prozess auf Diät



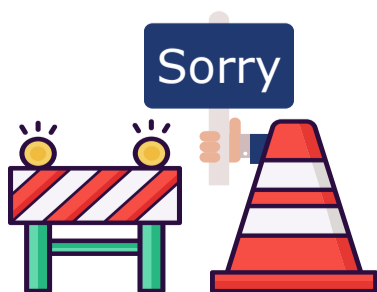
Tests zufolge kann ein durchschnittlicher Check-Out auf 12 Formfelder, Häkchen und Angaben reduziert werden. Überprüfen und editieren Sie.

### 4. Sorgen Sie für Vertrauen durch Transparenz und sichere Bezahlmethoden



Gestalten Sie Bezahloptionen mit ausreichenden Informationen, höchstem Datenschutz und ohne unnötige Fragen und Informationseingaben.

### 5. Informieren Sie bei technischen Störungen



Sollte es zu einem Kaufabbruch durch eine technische Störung kommen, informieren Sie den Kunden über den Grund und was er als nächstes tun kann.