



# Checkliste für den Weihnachts-Countdown

## Step 1

### Trendprodukte recherchieren

- Weihnachtssortiment prüfen
- Geschenk-/Trendartikel identifizieren
- Digitale Geschenk-Pakete schnüren
- Lieferantenwege sichern
- Vertriebskanal-Strategie zurechtlegen
- Warenbestand aufstocken
- SEO für Topseller forcieren

## Step 3 (Oktober)

### Weihnachtmarketing starten

- Aktivierung zusätzlicher Vertriebskanäle
- Kundenkommunikation und Reaktionszeiten verbessern
- Usability-Check im Webshop
- FAQs zu Weihnachtsfragen einrichten
- Weihnachtlayout des Webshops vorbereiten, evtl. Landingpages einrichten
- Facebook-Kampagnen planen/buchen
- Weihnachts-SEM-Kampagnen starten
- Newsletter/Social Media-Kanäle bewerben
- Neue Lieferfristen in allen Kanälen kommunizieren

## Step 2

### Produktdaten bereinigen

- Produkte nach Kundengruppen segmentieren
- Kundenbewertungen für Topseller sammeln
- Kundenservice optimieren
- Zahlarten und Risikomanagement optimieren
- Weihnachts-SEM-Kampagnen konzipieren
- Bilder/Videos für Topseller bereitstellen
- Content-Marketing für ausgewählte Produkte beauftragen
- Ratgeber/Geschenkefinder-Funktion im Webshop integrieren
- Kooperationen mit anderen Shops anbahnen und Werbematerial vorbereiten
- Logistikprozesse überprüfen
- Verpackungsmaterial aufstocken
- Zusammenarbeit mit Logistikern überprüfen





# Checkliste für den Weihnachts-Countdown



## November Cyberweek

- Shop-Ressourcen vor der Cyber Week prüfen
- Deals für Cyber Week erstellen und aktivieren
- Singles' Day (11. November) nicht vergessen
- Black Friday-Marketing aktivieren
- Adventskalender befüllen und automatisieren
- Newsletter-Marketing mit Gutscheinen etc. an Weihnachtskunden starten
- SEM-Kampagnen lt. Erkenntnissen aus Cyber Week-Marketing optimieren
- Goodies für Weihnachtssendungen vorbereiten

## Dezember Kampagnen abschalten

- Umtauschoptionen für Fehlkäufe anbieten
- Neue Mailings zu Topsellern fahren, Lieferfristen betonen
- Bis 15. Dezember SEM-Weihnachtskampagnen optimieren (rechtzeitig abschalten)
- Versand- und Retourenkosten anpassen (s. Wettbewerb)

## Jänner Nach-Weihnachtsgeschäft

- Produktrezensionen sammeln
- Eventuell Dankeskarte an Stammkunden versenden
- Weihnachtsgeschäft endauswerten, alle Vertriebskanäle separat prüfen
- Nachgelagertes Weihnachtsgeschäft mit Gutscheinen, Geldgeschenken und Umtauschaktionen nicht vergessen (Marketingaktionen vorbereiten)
- Learnings für nächste Feiertagssaison schriftlich festhalten

