

5 TIPPS FÜR MEHR ERFOLG IM E-COMMERCE

Wie lokale Schuhhändler online sichtbarer werden und erfolgreicher verkaufen

VON LISA WEITMANN UND LISA WEINRANK

SABU

EINSTIEGSFRAGE

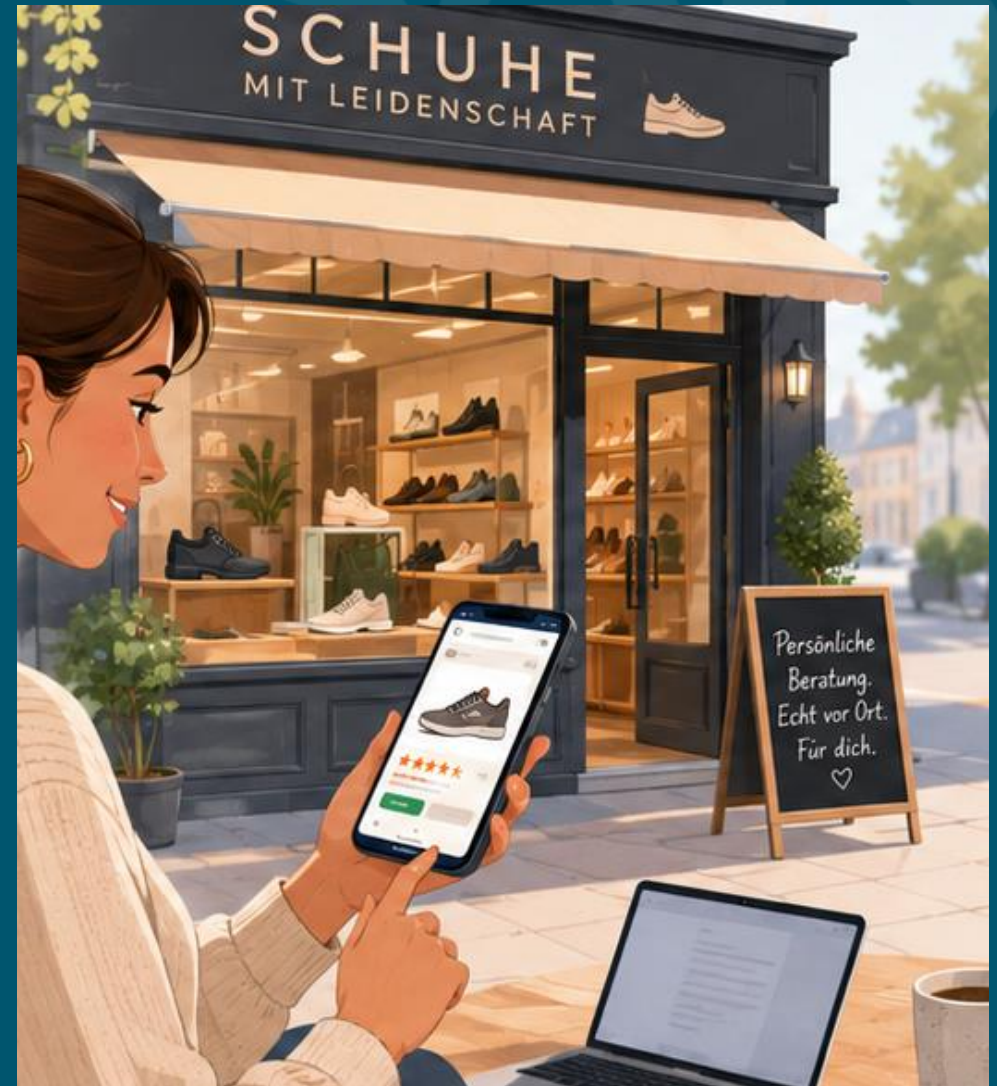
Wo stehst Du aktuell
beim Thema Onlineverkauf?

A: Wir verkaufen schon aktiv online.

B: Wir präsentieren unser Sortiment online,
verkaufen aber noch nicht.

C: Wir nutzen Google, Social Media, um unsere
Produkte zu präsentieren.

D: Wir stehen noch ziemlich am Anfang.



”
SABU
E-Commerce ist nicht nur „Pakete verschicken“

Es geht viel mehr um:
Sichtbarkeit. Steuerung. Kundenbindung. Verkauf.

Ein typischer Kaufweg:

- „Ich brauche neue Sneaker.“
- Suche bei Google oder Social Media
- Produkte, Preise und Verfügbarkeit vergleichen
- Geschäft in der Nähe entdecken
- Online oder vor Ort kaufen



EIN PAAR ZAHLEN

- 81% der Einzelhandelskunden recherchieren online, bevor sie kaufen (INVOCA, 2025).
- 76% der Menschen, die mit dem Smartphone nach lokalen Informationen suchen, besuchen innerhalb eines Tages ein Geschäft, und 28 % dieser Suchanfragen führen zu einem Kauf (Think with Google, 2016).
- Neuere Studien bestätigen diesen Trend und zeigen, dass inzwischen bis zu 78% der lokalen mobilen Suchanfragen in einem Offline-Kauf resultieren können (Backlinko, 2025).
- 85% der deutschen Handelsunternehmen bieten ihre Produkte und Dienstleistungen sowohl online als auch stationär an (bitkom, 2026).

ROPO nutzen – online sichtbar, offline verkaufen

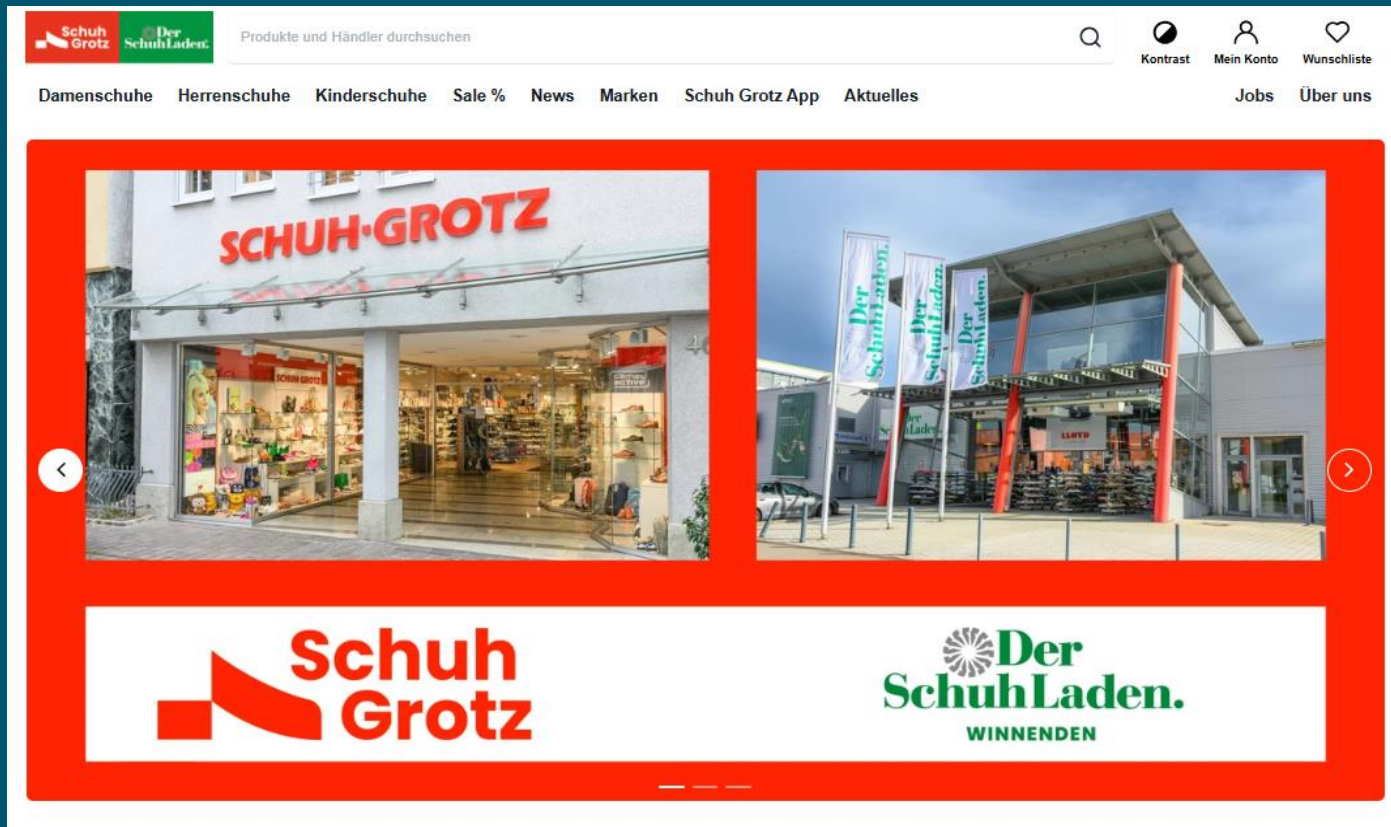
Endverbraucher recherchieren online (Preise, Bewertungen, Verfügbarkeit) und kaufen anschließend im Geschäft.

Dieser **Effekt** ist Teil eines umfassenderen **Omnichannel-Verhaltens**:

Kunden bewegen sich fließend zwischen Online- und Offline-Kanälen.

SABU

#1 WAS HEIßT DAS FÜR DEN HÄNDLER?



Infos digitales Schaufenster:

- Welche Schuhe gibt es?
- Welche Marken werden geführt?
- Welche Größen sind verfügbar?
- Wo ist das Geschäft?
- Warum lohnt sich der Besuch?

Online muss nicht sofort verkaufen!

Online soll sichtbar & auffindbar machen.

#1 WIE SABU DABEI UNTERSTÜTZT

SABU.de ALL-IN-ONE

Mit unserer Lösung können Händler:

- ihr Sortiment online sichtbar machen
- bei relevanten Suchanfragen auffindbarer werden
- Kund:innen zum lokalen Händler führen
- Online-Sichtbarkeit und stationären Verkauf verbinden
- zusätzliche Kaufimpulse schaffen

The screenshot shows the website of 'fischer SCHUHHAUS'. The header includes the logo, a search bar with the text 'Produkte und Händler durchsuchen', and links for 'Kontrast', 'Mein Konto', and 'Wunschliste'. The main navigation bar lists 'Über uns', 'Online Schaufenster', 'Marken', 'News', and 'Events'. The breadcrumb trail reads: 'Alle Produkte > Damenschuhe > Pantoletten > Klassische Pantoletten > Tamaris Damenschuhe Klassische Pantoletten BEIGE SNAKE'.

The product page features the brand name 'Tamaris' in a large, stylized font, followed by the product name 'Tamaris Damenschuhe Klassische Pantoletten BEIGE SNAKE'. The price is listed as '59,95 € inkl. MwSt.'. Below the price, there are size selection buttons for '37', '38', '39', '40', and '41', with '37' currently selected. A button labeled 'Auswahl aufheben' is also present.

The product image shows a beige snake-print mule shoe with a gold buckle. Below the main image are four smaller thumbnails showing different views of the shoe. To the right of the product image, there are two orange banners: 'Nur noch weniger als 3 Artikel im Geschäft vorhanden.' and 'Nur Selbstabholung möglich'. Below these, a message states: 'Dieses Produkt kann nicht direkt online gekauft werden. Bitte kontaktieren Sie hier den Händler!'. A blue button with a question mark icon and the text 'Anfrage senden' is located below this message. A link 'Auf die Wunschliste' with a heart icon is also visible.

At the bottom of the page, there is a section for 'Selbstabholung' (Self-pickup) with a clock icon, explaining that it is the fastest way to get new shoes and avoid delivery costs. The 'Beschreibung' (Description) section states that the shoes combine elegant style with comfortable wear and are easy to integrate into a wardrobe. The 'Schuhhaus Fischer' section provides the address 'Poststr. 27, 83435 Bad Reichenhall' and the opening hours: 'ÖFFNUNGSZEITEN: Montag 09:00-18:00, Dienstag 09:00-18:00, Mittwoch 09:00-18:00, Donnerstag 09:00-18:00'. A circular logo for 'fischer SCHUHHAUS' is located in the bottom right corner.

Sichtbarkeit ist der erste Schritt – Wirtschaftlichkeit der nächste

Online sichtbar zu sein ist wichtig.
Denn Kund:innen suchen, vergleichen und entscheiden heute oft digital.

Aber: Wenn daraus Verkäufe entstehen, zählt nicht nur der Umsatz.



Auf Marge achten

Umsatz ist nicht gleich Ertrag, nicht jeder Onlineverkauf lohnt sich automatisch.

Denn vom Umsatz gehen oft noch ab:

- Plattformgebühren
- Versandkosten
- Retourenkosten
- Zahlungsgebühren
- Verpackung
- Rabatte
- Werbekosten
- interner Aufwand

Mehr Umsatz bringt nur dann etwas, wenn am Ende auch genug Marge übrig bleibt.

#2 MARGENBEWUSSTER KANAL

Online verkaufen mit Blick auf den lokalen Fachhandel

SABU.de unterstützt Händler dabei:

- zusätzliche Verkäufe zu erzielen
- den lokalen Händler als Anbieter zu zeigen
- Produkte zentral auffindbar zu machen
- E-Commerce einfacher nutzbar zu machen

Mit jedem Kauf regionale Händler unterstützen Deutschlandweite Lieferung Top bewertet: 4,9 von 5 Sternen bei idealo Was ist SABU.de?

SABU.de Produkte und Händler durchsuchen

Kontrast Mein Konto Wunschliste Warenkorb

Damenschuhe Herrenschuhe Kinderschuhe Accessoires % Sale Inspiration Marken Unsere Händler

Markenschuhe von den besten lokalen Händlern

Entdecke unsere Kategorien

Damenschuhe Herrenschuhe Kinderschuhe Accessoires

Lust auf Sommer!
Die wichtigsten Schuhtrends für den Sommer 2026

Entdecke mehr

Tamaris Tamaris Damenschuhe Kellsandaletten CUOIO 69,95 €

Tamaris Tamaris Damenschuhe Kellsandaletten BEIGE 69,95 €

Tamaris Tamaris Damenschuhe Kellsandaletten LEOPARD 49,95 €

Tamaris Tamaris Damenschuhe Riemchensandalen IVORY SUEDE 79,95 €

Preissteuerung

Alte Ware gezielt abbauen – bevor sie zur Belastung wird

Deshalb lohnt sich aktive Preissteuerung bei:

- alten Saisons
- Restgrößen
- langsam drehender Ware
- Überbeständen
- Artikeln, die Lagerplatz blockieren

Der richtige Preis zur richtigen Zeit hilft, Lager zu bereinigen und Kapital freizusetzen.



#3 UNTERSTÜTZT BEI LAGERBEREINIGUNG

Über SABU.de können alte Saisons für Händler **zentraleseitig reduziert** werden.

- Händler müssen nicht jeden Artikel einzeln anfragen
- Preisaktionen können strukturiert umgesetzt werden
- alte Saisonware wird gezielter sichtbar
- Abverkäufe können einfacher angestoßen werden
- Händler behalten mehr Zeit fürs Tagesgeschäft

 -20 % SALE Caprice Caprice Damenschuhe Riemchensandalen WHITE... 47,96 € 59,95 €	 -20 % SALE Caprice Caprice Damenschuhe Riemchensandalen BLACK... 47,96 € 59,95 €	 -20 % SALE Caprice Caprice Damenschuhe Keilsandaletten WHITE... 55,96 € 69,95 €	 -20 % SALE Caprice Caprice Damenschuhe Sandalen mit Absatz OCEAN SUEDE 47,96 € 59,95 €
 -27 % SALE Clarks Clarks Damenschuhe Schnürschuhe NAVY LEATHER 79,95 € 110,00 €	 -20 % SALE Ara Ara Damenschuhe Slipper / Trotteur WEISS 79,96 € 99,95 €	 -20 % SALE Rieker Rieker Damenschuhe Slipper / Trotteur liane/schwarz-balao 59,96 € 74,95 €	 -29 % SALE Rieker Rieker Damenschuhe Slipper / Trotteur weiss/silver 49,95 € 69,95 €

#3 NICHT ALLES – SONDERN GEZIELT

Preissteuerung heißt nicht: alles günstiger machen.

✓ Mit jedem Kauf regionale Händler unterstützen ✓ Deutschlandweite Lieferung ✓ Top bewertet: 4,9 von 5 Sternen bei idealo

Was ist SABU.de? >

SABU.DE Produkte und Händler durchsuchen

Kontrast Mein Konto Wunschliste Warenkorb

Damenschuhe Herrenschuhe Kinderschuhe Accessoires % Sale Inspiration Marken Unsere Händler

Alle Produkte > Damenschuhe > Schnürschuhe > Sportliche Schnürer > Tamaris Damenschuhe Sportliche Schnürer ANTELOPE

-22 %

Tamaris
Tamaris Damenschuhe Sportliche Schnürer ANTELOPE

69,95 € inkl. MwSt., zzgl. Versandkosten
Statt: 89,95 € -22%

Verkauf durch WEISS SCHUHE ZENTRALE (Windischeschenbach)

5 Angebote anderer Anbieter

Größe
36 37 38 39 40 41

Auswahl aufheben

Nur noch weniger als 3 Artikel im Geschäft vorhanden.

Dieses Produkt ist nur online verfügbar

In den Warenkorb

Auf Lager – sofort versandfertig. Dein Einkauf hilft, lokale Händler und ihre Geschäfte zu erhalten.
Haben Sie eine Frage zum Produkt? Kontaktieren Sie uns!

Auf die Wunschliste

SONDERN:

- alte Saisons gezielt reduzieren
- aktuelle Ware stabil halten
- marginstarke Artikel schützen
- bestimmte Marken bei Bedarf ausschließen
- Aktionen klar begrenzen
- Abverkauf bewusst planen

Mehr Verkaufschancen durch Multi-Channel

Auf mehreren Plattformen verkaufen

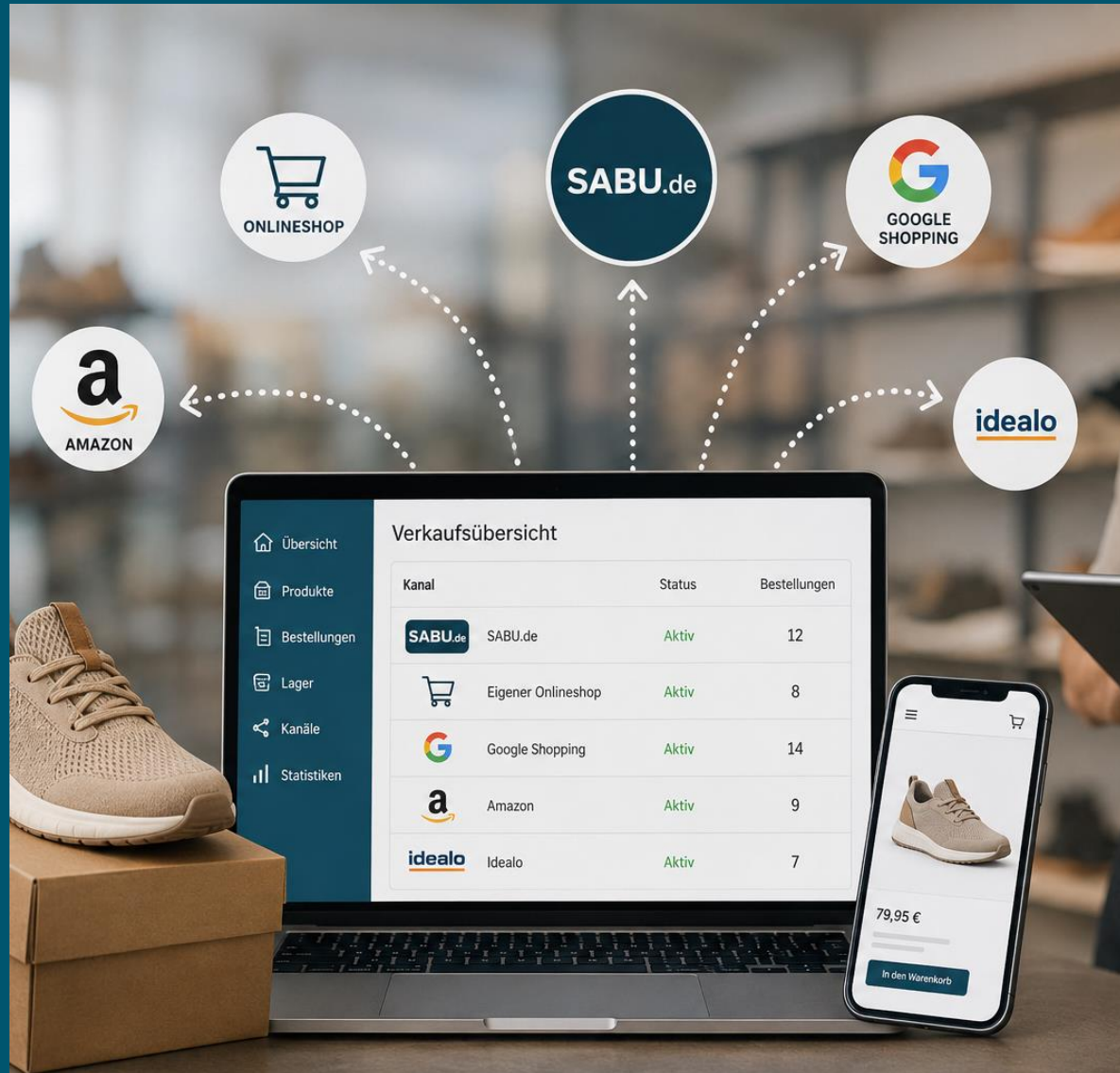
Nach der Preissteuerung stellt sich die nächste Frage: **Wo soll die Ware verkauft werden?**

Denn online kaufen Kundinnen und Kunden nicht alle an derselben Stelle. Manche kaufen direkt im Onlineshop, andere über Plattformen, Marktplätze oder Preisvergleichsseiten.

Wenn Ware nur auf einem Kanal angeboten wird, könnte Verkaufspotenzial liegen bleiben.



#4 MULTI-CHANNEL



Multi-Channel darf nicht mehr Arbeit als Nutzen bringen.

Herausforderungen:

- Artikel mehrfach pflegen
- Preise aktuell halten
- Bestände synchronisieren
- Verkäufe koordinieren
- Retouren abwickeln
- Plattformbedingungen beachten

Wichtig:

Mehr Plattformen funktionieren nur, wenn die Steuerung zentral und sauber läuft.

#4 SABU.de + irisOne

SABU.de als Basis – irisOne für weitere Verkaufskanäle

irisOne:

- Verkauf auf weiteren Plattformen
- Zentrale Steuerung
- Bestände synchronisieren
- den manuellen Pflegeaufwand reduzieren

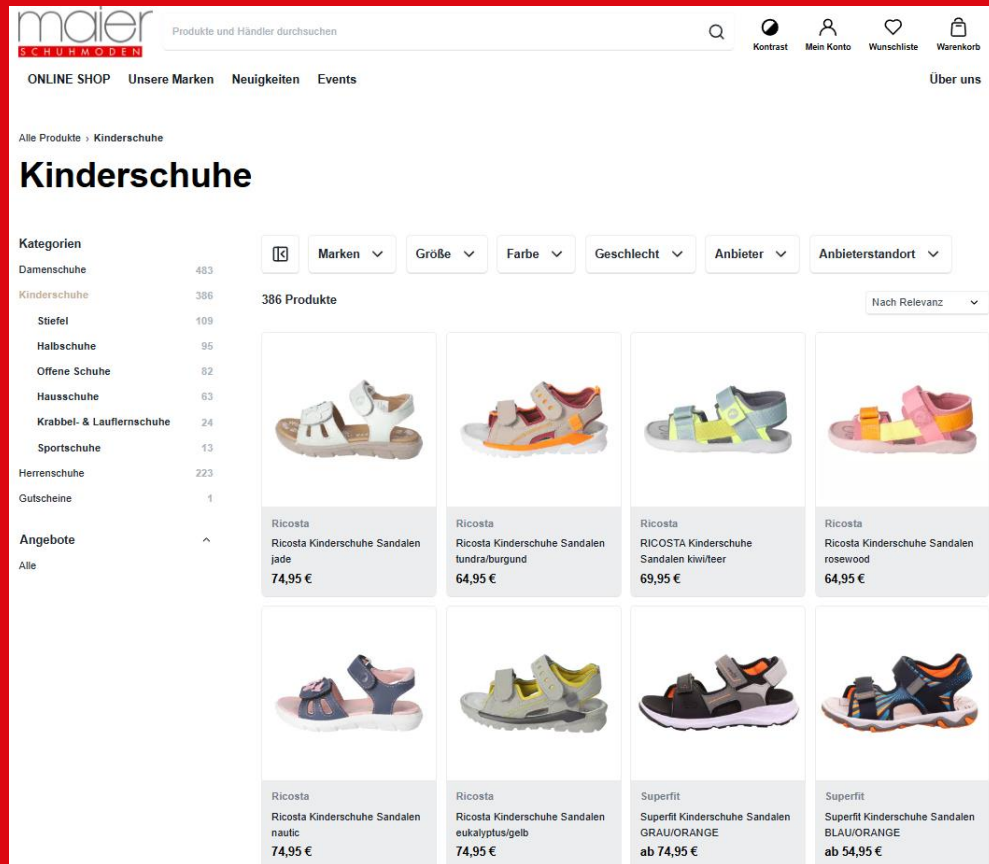
Mehr Plattformen bedeuten mehr Verkaufschancen – wenn Preise, Bestände und Marge im Blick bleiben.



Starte durch auf den Top-Marktplätzen!

irisOne unterstützt bereits folgende Marktplätze





Der eigene Shop ist mehr als ein Verkaufskanal.

Plattformen helfen beim Finden. Eigene Kanäle helfen beim Binden.

Der eigene Shop ist:

- Digitales Schaufenster
- Verkaufsfläche
- Informationsquelle
- Verlängerung des Geschäfts
- Kontaktpunkt für Stammkunden
- Bühne für lokale Stärke

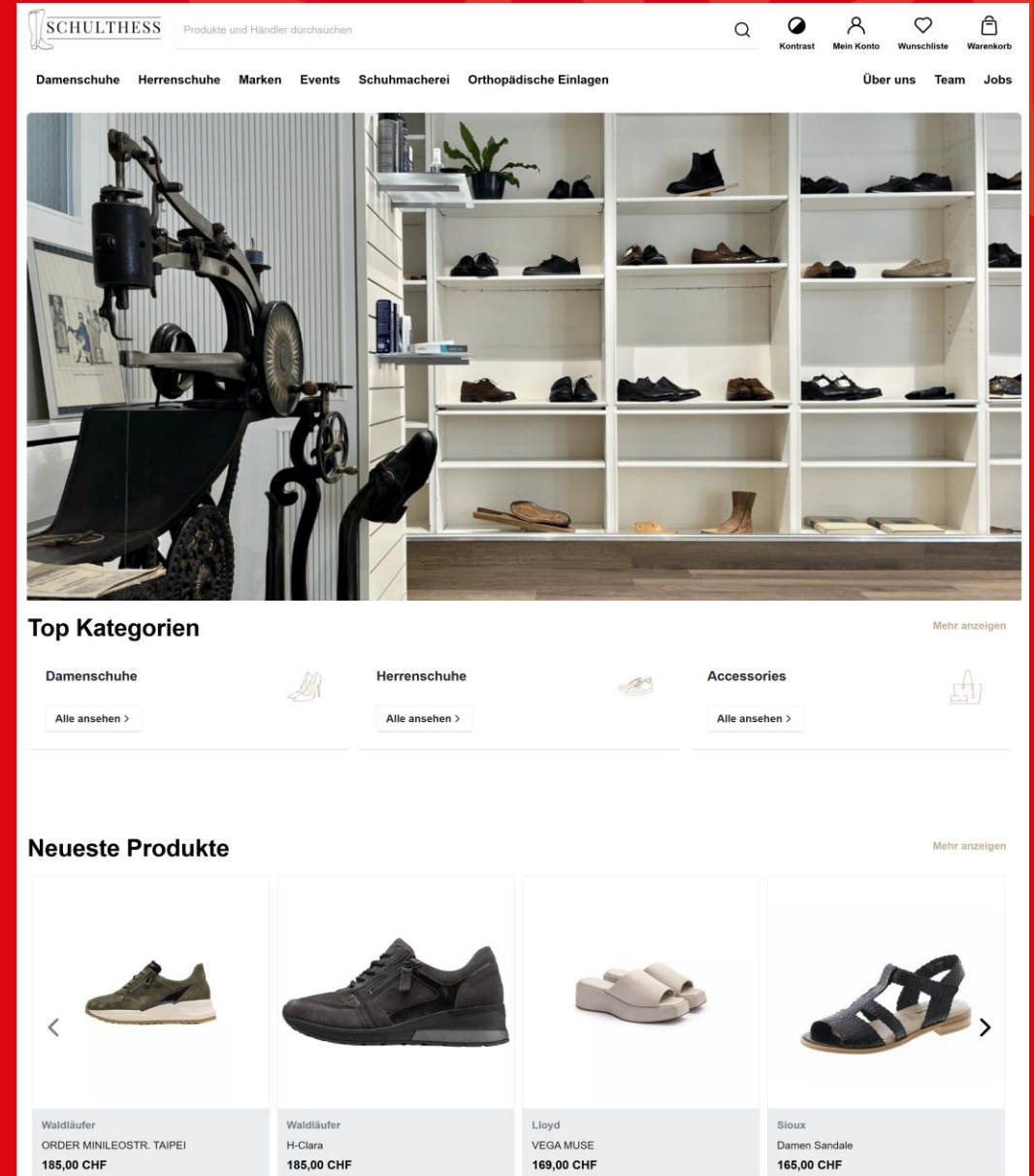
Der eigene Shop macht den Händler sichtbar – nicht nur den einzelnen Artikel.

#5 SABU.de: Eigener Onlineshop – einfach umgesetzt

Die ALL-IN-ONE-Lösung umfasst:

- Eigene Homepage mit integriertem Onlineshop oder digitalem Schaufenster
- Technische Anbindung an SABU.de
- Aktuelle Produktdaten und Sortimentsdarstellung
- Google-Produktfeed für mehr Sichtbarkeit in der Suche
- Instagram-Shopping-Feed für Produkte auf Social Media

Die **SABU.de ALL-IN-ONE-Lösung** verbindet Homepage, Onlineshop, Sichtbarkeit und Marketing in einem gemeinsamen Konzept.



#5 SCHNELLE TIPPS ZUM UMSETZEN

Kund:innen brauchen klare Wege zum Shop.

Mögliche Maßnahmen:

- QR-Code im Geschäft
- Link in Instagram-Bio
- Instagram-Shopping-Feed
- Google Produktfeed
- Google Unternehmensprofil-Verlinkung
- Hinweise im eigenen Newsletter
- Social Media Beiträge
- Hinweise auf Kassenzetteln oder Flyern
- POS-Material mit Shop-Verweis

Der Shop verkauft besser, wenn aktiv auf ihn hingeführt wird.



E-Commerce muss nicht kompliziert sein.

Die 5 wichtigsten Hebel:

- ROPO nutzen
- Auf Marge achten
- Preise gezielt steuern
- Auf mehreren Plattformen verkaufen
- Kunden auf die eigenen Kanäle führen

**Online ersetzt den lokalen Schuhhandel nicht –
online kann ihn aber stärken.**

Marketing-Postfach
marketing@sabu.de

Lisa Weinrank
i.weinrank@sabu.de
07131 / 9737 4460

Lisa Weitmann
l.weitmann@sabu.de
07131 / 9737 4442

