

## Tipps für alle die schnell einen Lieferservice an den Start bringen wollen.

### Wie vermitteln Sie Ihre Produkte oder Dienstleistungen an Neukunden?

Überlegen Sie sich, was Sie anbieten möchten und wo Sie Ihr Angebot veröffentlichen wollen. – In der Regel am Besten über die eigene Homepage und Social Media Kanäle!

### Wie findet der potentielle Kunde Ihre Angebote?

Setzen sie Ihr Logo und Slogans gezielt ein und vermeiden Sie zuviel Text. Vernetzen, vernetzen, vernetzen ist das Zauberwort. **Aber bitte nicht wahllos.** Gerade in diesen Zeiten ist es gut sich zusammenzutun. Also der Buchhändler mit dem Blumenladen oder dem Wohnausstatter oder Augenarzt mit Optiker, Optiker mit Modeladen usw...

Reden Sie miteinander und vernetzen Sie sich.  
Nutzen Sie die aktuellen Angebote der öffentlichen Portale.

### Denken Sie einfach!

Es sollten nicht zuviel Klicks nötig sein um bestellen zu können.  
Also ein PDF-Bestellformular zum Ausfüllen wäre schon mal ganz gut.  
Einrichten eines Internetchats kann helfen, wenn Sie Produkte verkaufen, die es in verschiedenen Ausführungen und Größen gibt.

Nutzen Sie die Kommentarfunktionen auf Ihren Internetseiten und stellen Sie gezielt Fragen. – Gefällt Ihnen unser Angebot? Was vermischen Sie?

### Legen Sie sich ein dickes Fell zu.

Es sind doch viele Spaßvögel unterwegs.

### Stellen Sie sicher, dass die Lieferkette funktioniert.

### Und zum Schluß:

### Denken Sie an den Datenschutz!

Auch wenn dieses Thema im Moment nicht Ihre Sorge Nr.1 ist, Sie arbeiten vermehrt mit personenbezogenen Daten, Sie nutzen Medien, die Sie bisher nicht im Einsatz hatten, Sie erhalten viel mehr Informationen als bisher.

Also:  
Überprüfen Sie Ihre Datenschutzerklärungen  
Überdenken Sie den Umgang mit den Lieferadressen  
Löschen Sie Daten nach Gebrauch? usw...