

Verbraucherstudie 2022

# Fashionhandel neu gedacht!

Die neuesten Erkenntnisse über deutsche Verbraucher, die die E-Commerce Fashion-Branche 2022 prägen werden.

 sendcloud



## Einführung

Interessante Fakten über den E-Commerce Fashionmarkt

Erkenntnisse über deutsche Verbraucher und ihr Kaufverhalten

### Erfolgsfaktoren für die Conversion deines Fashion-Onlineshops

1. Baue deine Marke auf!
2. Erleichtere deinen Kunden das Einkaufserlebnis
3. Biete Sendungsverfolgung an
4. Biete flexible Versandoptionen an
5. Verbessere dein Checkout-Erlebnis
6. Fokussiere dich auf die Kundenbindung
7. Setze auf den heiligen Gral im E-Commerce – den Versand!
8. Informiere schnellstmöglich über deine Versandoptionen
9. Lass dich nicht durch Retouren von der Skalierung abhalten!

### Die Zukunft des Fashion-E-Commerce

Generation Z definiert die Zukunft von Fashion neu

Das Umweltbewusstsein nimmt zu  
Zu einer besseren Umwelt beitragen

Interessante Fakten über Nachhaltigkeit im Fashion-E-Commerce

### Schlussfolgerungen

2022 als kritisches Jahr für Fashion  
Über Sendcloud & Nielsen

## Einführung

Es ist unbestreitbar: Fashion ist auch 2022 der größte und dynamischste Marktsektor des E-Commerce. In der sich ständig verändernden Branche tauchen täglich neue Trends auf.

Wenn du als Online-Fashionhändler neugierig auf die Dynamik des Marktes bist, solltest du dich vorbereiten. Du bist dabei, dich auf eine sehr aufschlussreiche Reise zu begeben.

Diese Studie wurde auf der Grundlage des [Sendcloud E-Commerce Lieferkompasses 2021/2022](#) erstellt, für den fast 8.000 Online-Kunden befragt wurden. Davon waren 30 % Käufer aus dem Bereich Fashion.

Behalte im Kopf, dass alle Käufer, die an dieser Umfrage teilgenommen haben, in den letzten drei Monaten des Untersuchungszeitraums mindestens ein Produkt aus der Kategorie Fashion bestellt haben.

Lass uns nun das Verhalten der Online-Shopper und die neuesten Trends, die die E-Commerce-Branche im Fashionbereich 2022 prägen werden, genauer unter die Lupe nehmen.

Du wirst herausfinden, wie du die Herzen von Kunden gewinnen kannst und bitte vergiss nicht:

**Genieß die Reise!**



### Einführung

Interessante Fakten über den E-Commerce Fashionmarkt

Erkenntnisse über deutsche Verbraucher und ihr Kaufverhalten

### Erfolgsfaktoren für die Conversion deines Fashion-Onlineshops

1. Baue deine Marke auf!
2. Erleichtere deinen Kunden das Einkaufserlebnis
3. Biete Sendungsverfolgung an
4. Biete flexible Versandoptionen an
5. Verbessere dein Checkout-Erlebnis
6. Fokussiere dich auf die Kundenbindung
7. Setze auf den heiligen Gral im E-Commerce – den Versand!
8. Informiere schnellstmöglich über deine Versandoptionen
9. Lass dich nicht durch Retouren von der Skalierung abhalten!

### Die Zukunft des Fashion-E-Commerce

Generation Z definiert die Zukunft von Fashion neu

Das Umweltbewusstsein nimmt zu  
Zu einer besseren Umwelt beitragen

Interessante Fakten über Nachhaltigkeit im Fashion-E-Commerce

### Schlussfolgerungen

2022 als kritisches Jahr für Fashion  
Über Sendcloud & Nielsen

## Interessante Fakten über den E-Commerce Fashionmarkt

In den letzten 1,5 Jahren haben Millionen von Käufern den E-Commerce für sich entdeckt.

Heute nimmt der Bereich Fashion mit seinem exponentiellen Wachstum den höchsten Anteil im E-Commerce ein und es sieht so aus, dass er auch 2022 weiter wachsen wird.

Neue Großhändler und große Einzelhändler nutzen den E-Commerce als neuen Vertriebskanal, was zu einem starken Wettbewerb führt.

### Aber was noch?



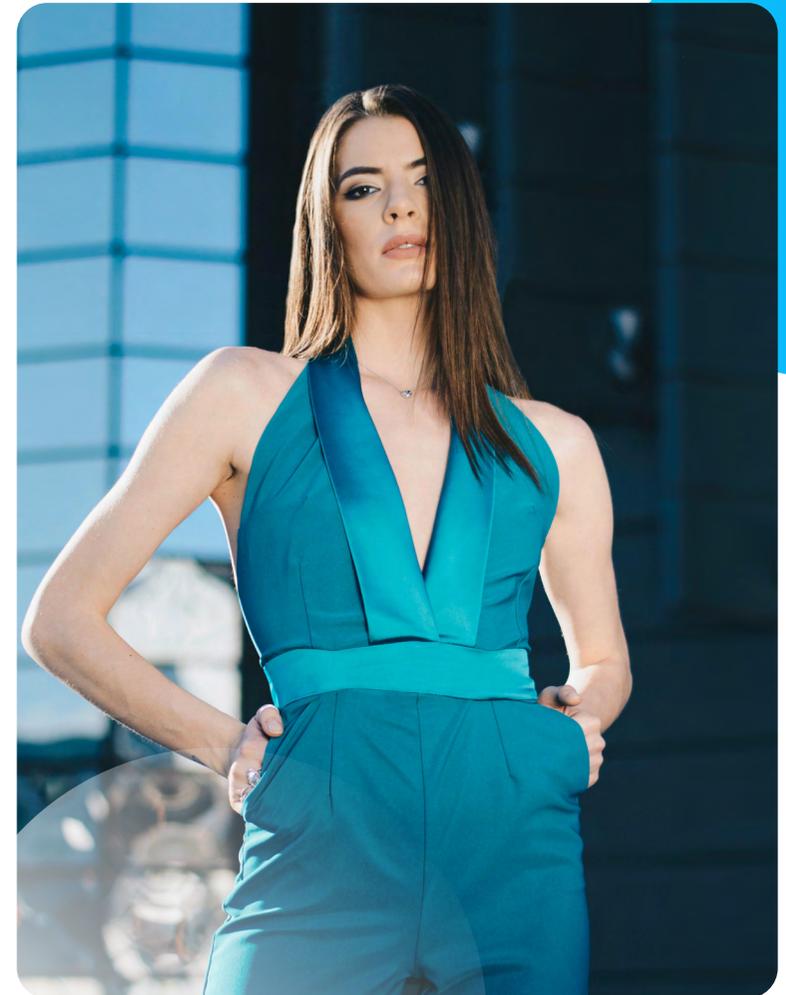
Bis Ende 2025 soll der globale Fashionmarkt etwa 1.164,7 Milliarden US-Dollar Wert sein. (Quelle: Statista)



China ist der größte Online-Fashionmarkt und es wird erwartet, dass dieser bald doppelt so groß sein wird, wie der der USA. International kaufen deutsche Online-Konsumenten bevorzugt in China ein.



Deutschland gilt als einer der wertvollsten Fashionmärkte weltweit mit einem Kundenstamm, der sich von Offline- zu Online-Shopping verlagert. Zalando, die Otto Gruppe, H&M und Amazon sind gute Beispiele für führende Akteure in Deutschland.



### Einführung

Interessante Fakten über den E-Commerce Fashionmarkt

Erkenntnisse über deutsche Verbraucher und ihr Kaufverhalten

### Erfolgsfaktoren für die Conversion deines Fashion-Onlineshops

1. Baue deine Marke auf!
2. Erleichtere deinen Kunden das Einkaufserlebnis
3. Biete Sendungsverfolgung an
4. Biete flexible Versandoptionen an
5. Verbessere dein Checkout-Erlebnis
6. Fokussiere dich auf die Kundenbindung
7. Setze auf den heiligen Gral im E-Commerce – den Versand!
8. Informiere schnellstmöglich über deine Versandoptionen
9. Lass dich nicht durch Retouren von der Skalierung abhalten!

### Die Zukunft des Fashion-E-Commerce

Generation Z definiert die Zukunft von Fashion neu

Das Umweltbewusstsein nimmt zu

Zu einer besseren Umwelt beitragen

Interessante Fakten über Nachhaltigkeit im Fashion-E-Commerce

### Schlussfolgerungen

2022 als kritisches Jahr für Fashion

Über Sendcloud & Nielsen

## Erkenntnisse über deutsche Verbraucher und ihr Kaufverhalten

Nur wenn du das Verhalten von Verbrauchern verstehst, kannst du mit deinem Unternehmen im Jahre 2022 weiter wachsen.

Es ist nicht einfach, aber wir haben für dich vorgesorgt!



Generation Z & Millennials bestellen online mehr Fashionartikel als andere Altersgruppen.



Frauen (39 %) kaufen im Bereich Fashion eher ein als Männer (19 %).



80 % der Kunden kaufen bei Fashion-Onlinehändlern direkt ein.



Fashionkunden kaufen im Durchschnitt fast zweimal pro Monat Produkte.



Käufer geben hier im Durchschnitt etwa 150 € pro Produkt aus.



In Deutschland kaufen Fashion-Shopper verglichen etwa mit Kunden aus den Bereich Elektronik deutlich weniger international ein.



Fashionkunden kaufen lieber auf Marktplätzen wie Amazon oder eBay ein als in den sozialen Medien.



### Einführung

Interessante Fakten über den E-Commerce Fashionmarkt

Erkenntnisse über deutsche Verbraucher und ihr Kaufverhalten

### Erfolgsfaktoren für die Conversion deines Fashion-Onlineshops

1. Baue deine Marke auf!
2. Erleichtere deinen Kunden das Einkaufserlebnis
3. Biete Sendungsverfolgung an
4. Biete flexible Versandoptionen an
5. Verbessere dein Checkout-Erlebnis
6. Fokussiere dich auf die Kundenbindung
7. Setze auf den heiligen Gral im E-Commerce – den Versand!
8. Informiere schnellstmöglich über deine Versandoptionen
9. Lass dich nicht durch Retouren von der Skalierung abhalten!

### Die Zukunft des Fashion-E-Commerce

Generation Z definiert die Zukunft von Fashion neu

Das Umweltbewusstsein nimmt zu

Zu einer besseren Umwelt beitragen

Interessante Fakten über Nachhaltigkeit im Fashion-E-Commerce

### Schlussfolgerungen

2022 als kritisches Jahr für Fashion

Über Sendcloud & Nielsen

*Eine Anregung:*

### Wie Amazon den Code für Fashion knackt!

Wenn du an Fashion denkst, kommt dir Amazon wahrscheinlich nicht als erstes in den Sinn.

Als führendes Unternehmen im E-Commerce ist dessen Entwicklung jedoch sehr interessant. Hier erfährst du, wie Amazon Verbraucher und Händler bei Laune hält:

- ✓ Partnerschaft mit der Vogue, um kleinere sowie mittelgroße Designer zu unterstützen.
- ✓ Einführung von Luxusbrands, um Kunden exklusive Artikel mit schneller und kostenloser Lieferung zu bieten.
- ✓ Einführung von Prime Wardrobe, damit Kunden ihre Artikel vor dem Kauf anprobieren können.
- ✓ Einführung von The Drop für Influencer, um auf aktuelle Fashion Trends zu reagieren.
- ✓ Zugang zu Fashionprodukten, die nicht in physischen Geschäften zu finden sind. Zum Beispiel ist bei The Drop jede Kollektion nur für maximal 30 Stunden erhältlich, da die Stoffe begrenzt sind und jedes Kleidungsstück individuell auf Abruf produziert wird.

**Amazons größte Strategie ist die Anpassung:**  
**Es passt seinen Geschäftsprozess an die Erwartungen seiner Kunden an.**



Erfolgsfaktoren für die  
**Conversion** deines  
**Fashion-Onlineshops**



### Einführung

Interessante Fakten über den E-Commerce Fashionmarkt

Erkenntnisse über deutsche Verbraucher und ihr Kaufverhalten

### Erfolgsfaktoren für die Conversion deines Fashion-Onlineshops

1. Baue deine Marke auf!
2. Erleichtere deinen Kunden das Einkaufserlebnis
3. Biete Sendungsverfolgung an
4. Biete flexible Versandoptionen an
5. Verbessere dein Checkout-Erlebnis
6. Fokussiere dich auf die Kundenbindung
7. Setze auf den heiligen Gral im E-Commerce – den Versand!
8. Informiere schnellstmöglich über deine Versandoptionen
9. Lass dich nicht durch Retouren von der Skalierung abhalten!

### Die Zukunft des Fashion-E-Commerce

Generation Z definiert die Zukunft von Fashion neu

Das Umweltbewusstsein nimmt zu

Zu einer besseren Umwelt beitragen

Interessante Fakten über Nachhaltigkeit im Fashion-E-Commerce

### Schlussfolgerungen

2022 als kritisches Jahr für Fashion

Über Sendcloud & Nielsen

## 1 Baue deine Marke auf!

Als inspirierende Marke positioniert sich Ralph Lauren als Wegbereiter eines anspruchsvollen Lifestyle-Brandings.

Im Laufe der Zeit überprüfte sie ihre Markenwerte und begann, ihr Portfolio mit verschiedenen Produktlinien entsprechend der Erwartungen ihrer Kunden zu diversifizieren. Heute sind ihre Submarken leichter zugänglich und stehen für unterschiedliche Qualität, Preise und Zielmärkte.

Was die Botschaft der Marke betrifft, so konzentriert sie sich auf Vielfalt und andere wichtige Themen, die von Menschenrechten bis hin zur Krebsforschung reichen. Sie verknüpft diese mit besonderen Kollektionen und Kampagnen.



### Drei Dinge, die Ralph Lauren sehr gut macht:

- ✓ Eine eigene Geschichte kreieren.
- ✓ Seine Markenwerte aufzeigen.
- ✓ Eine Webseite und soziale Kanäle anbieten, die die Marke reflektieren.

Und nicht zuletzt werden Besucher sofort über den Mindestbestellwert für den kostenlosen Versand und die verschiedenen Versandarten informiert.

**Einführung**

Interessante Fakten über den E-Commerce Fashionmarkt

Erkenntnisse über deutsche Verbraucher und ihr Kaufverhalten

**Erfolgsfaktoren für die Conversion deines Fashion-Onlineshops**

1. Baue deine Marke auf!
2. Erleichtere deinen Kunden das Einkaufserlebnis
3. Biete Sendungsverfolgung an
4. Biete flexible Versandoptionen an
5. Verbessere dein Checkout-Erlebnis
6. Fokussiere dich auf die Kundenbindung
7. Setze auf den heiligen Gral im E-Commerce – den Versand!
8. Informiere schnellstmöglich über deine Versandoptionen
9. Lass dich nicht durch Retouren von der Skalierung abhalten!

**Die Zukunft des Fashion-E-Commerce**

Generation Z definiert die Zukunft von Fashion neu

Das Umweltbewusstsein nimmt zu

Zu einer besseren Umwelt beitragen

Interessante Fakten über Nachhaltigkeit im Fashion-E-Commerce

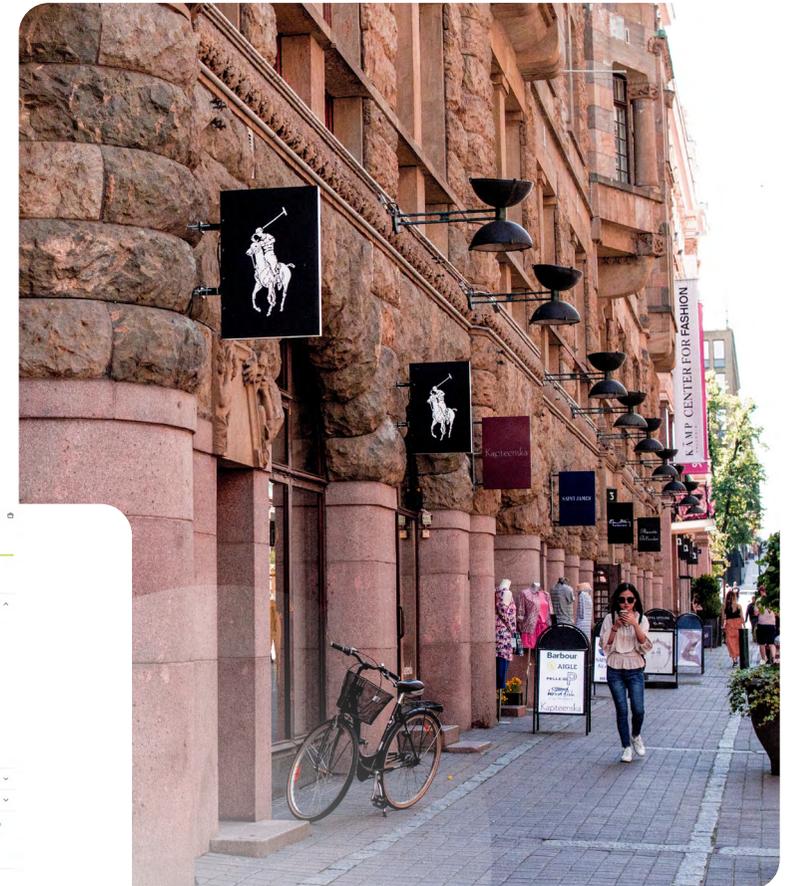
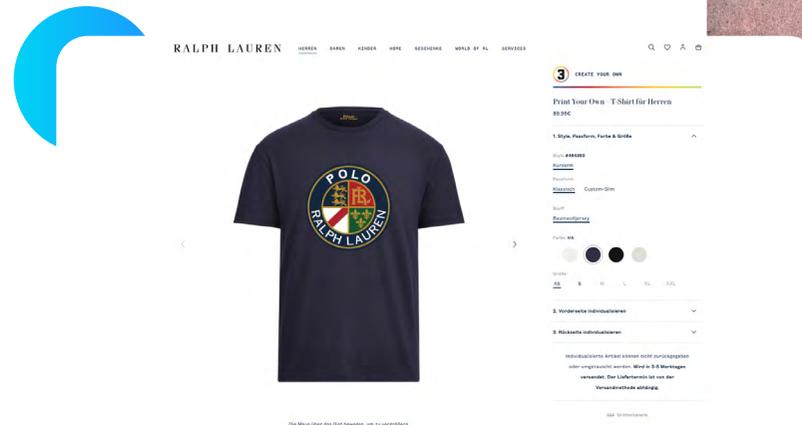
**Schlussfolgerungen**

2022 als kritisches Jahr für Fashion

Über Sendcloud & Nielsen

**Was können Online-Fashionhändler hiervon lernen?**

- ✓ Werde ein Ziel für deine Kunden.
- ✓ Zeige deine Werte und baue eine Community auf.
- ✓ Glänze mit deinen Marktplatz-Produktseiten.
- ✓ Baue eine kanalübergreifende Kundenbeziehung auf.
- ✓ Biete personalisierte Erfahrungen an.



**Einführung**

Interessante Fakten über den E-Commerce Fashionmarkt

Erkenntnisse über deutsche Verbraucher und ihr Kaufverhalten

**Erfolgsfaktoren für die Conversion deines Fashion-Onlineshops**

1. Baue deine Marke auf!
2. Erleichtere deinen Kunden das Einkaufserlebnis
3. Biete Sendungsverfolgung an
4. Biete flexible Versandoptionen an
5. Verbessere dein Checkout-Erlebnis
6. Fokussiere dich auf die Kundenbindung
7. Setze auf den heiligen Gral im E-Commerce – den Versand!
8. Informiere schnellstmöglich über deine Versandoptionen
9. Lass dich nicht durch Retouren von der Skalierung abhalten!

**Die Zukunft des Fashion-E-Commerce**

Generation Z definiert die Zukunft von Fashion neu

Das Umweltbewusstsein nimmt zu

Zu einer besseren Umwelt beitragen

Interessante Fakten über Nachhaltigkeit im Fashion-E-Commerce

**Schlussfolgerungen**

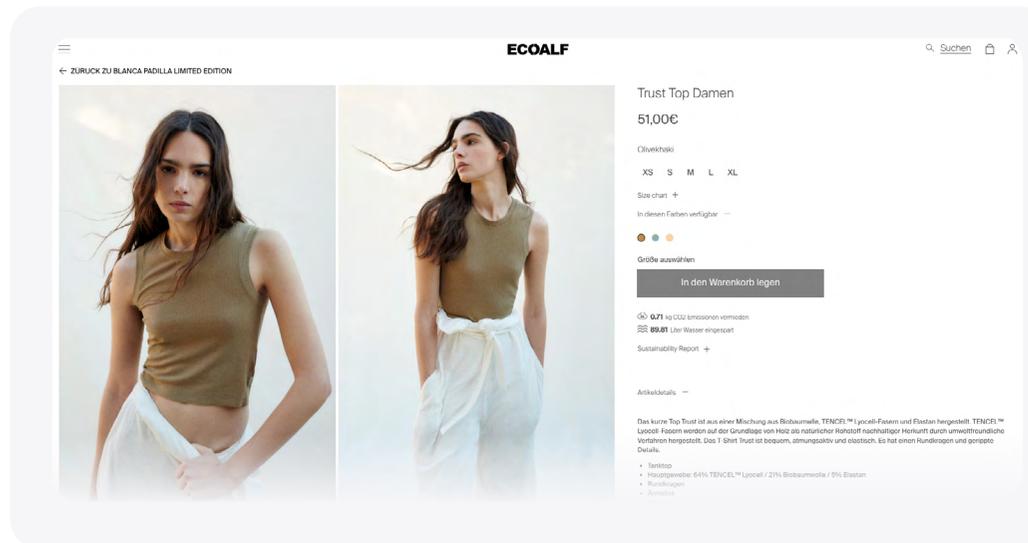
2022 als kritisches Jahr für Fashion

Über Sendcloud & Nielsen

## 2 Erleichtere deinen Kunden das Einkaufserlebnis

- ✓ Verwende Daten, um deine UX zu verbessern.
- ✓ Verwende Produktkategorien und klare Beschreibungen.
- ✓ Navigiere die Kunden geschickt und Sorge für einen ablenkungsfreien Checkout.
- ✓ Halte sie mit kreativen Inhalten bei der Stange.
- ✓ Informiere sie über deine Versandmethoden sowie Rückgabegerichtlinien.

Als Inspiration kann hier die Fashionmarke Ecoalf dienen. Die Brand für nachhaltige Mode setzt auf ein responsives Webdesign mit ansprechendem Content und detaillierten Produktbeschreibungen. Der Checkout ist übersichtlich und ermöglicht Kunden das unkomplizierte Bestellen.



**Einführung**

Interessante Fakten über den E-Commerce Fashionmarkt

Erkenntnisse über deutsche Verbraucher und ihr Kaufverhalten

**Erfolgsfaktoren für die Conversion deines Fashion-Onlineshops**

1. Baue deine Marke auf!
2. Erleichtere deinen Kunden das Einkaufserlebnis
3. Biete Sendungsverfolgung an
4. Biete flexible Versandoptionen an
5. Verbessere dein Checkout-Erlebnis
6. Fokussiere dich auf die Kundenbindung
7. Setze auf den heiligen Gral im E-Commerce – den Versand!
8. Informiere schnellstmöglich über deine Versandoptionen
9. Lass dich nicht durch Retouren von der Skalierung abhalten!

**Die Zukunft des Fashion-E-Commerce**

Generation Z definiert die Zukunft von Fashion neu

Das Umweltbewusstsein nimmt zu  
Zu einer besseren Umwelt beitragen

Interessante Fakten über Nachhaltigkeit im Fashion-E-Commerce

**Schlussfolgerungen**

2022 als kritisches Jahr für Fashion  
Über Sendcloud & Nielsen

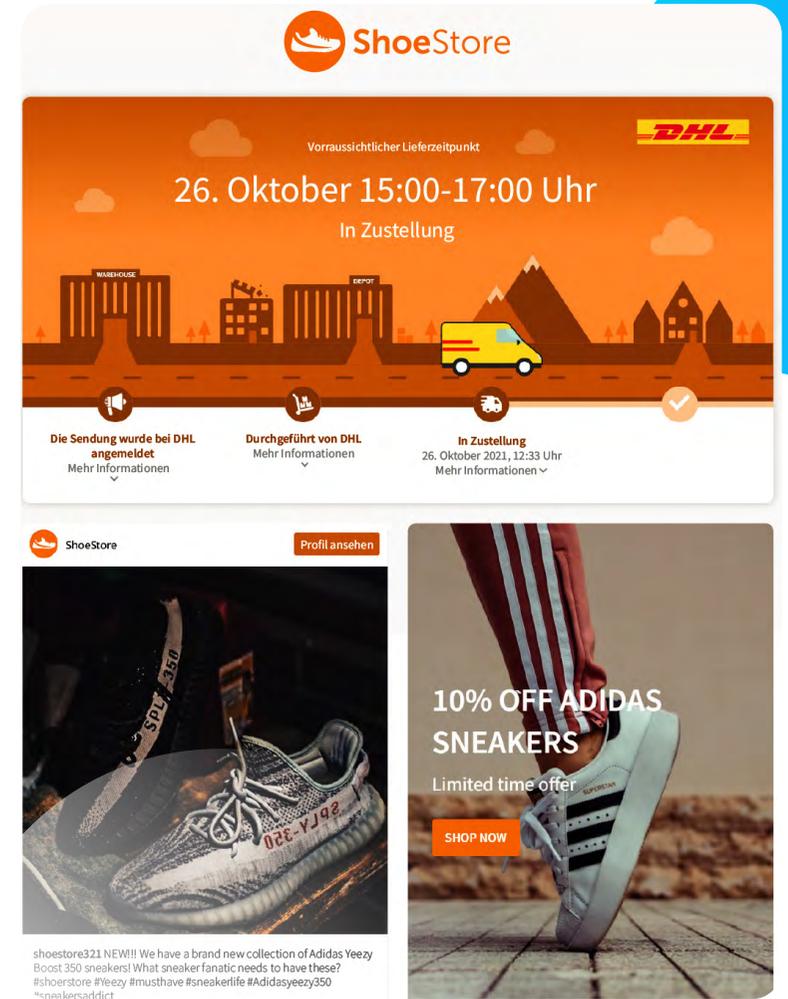
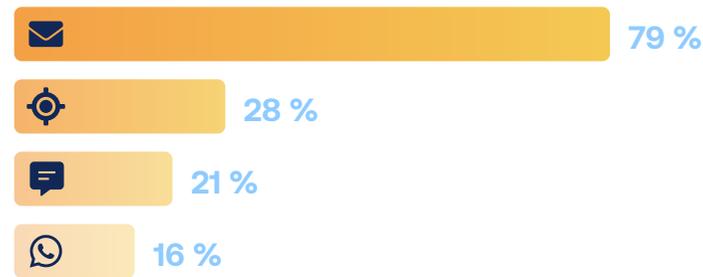
**3 Biete Sendungsverfolgung an**

Stell dir vor, du hast gerade ein neues Outfit für eine Hochzeit bestellt, aber weißt leider nicht, wo die Bestellung bleibt.

Biete Sendungsverfolgung an, um die Kundenzufriedenheit und die Zahl der Wiederholungskäufe zu erhöhen. Wenn du die Markentreue fördern willst, sind die individuellen Track & Trace-Benachrichtigungen von Sendcloud genau das Richtige.

Wie wäre es zudem, wenn du Versandupdates über verschiedene Kanäle verschickst?

**Präferenzen bei Updates zur Sendungsverfolgung per E-Mail, Paketdienst-App, SMS und WhatsApp:**



**Einführung**

Interessante Fakten über den E-Commerce Fashionmarkt

Erkenntnisse über deutsche Verbraucher und ihr Kaufverhalten

**Erfolgsfaktoren für die Conversion deines Fashion-Onlineshops**

1. Baue deine Marke auf!
2. Erleichtere deinen Kunden das Einkaufserlebnis
3. Biete Sendungsverfolgung an
4. Biete flexible Versandoptionen an
5. Verbessere dein Checkout-Erlebnis
6. Fokussiere dich auf die Kundenbindung
7. Setze auf den heiligen Gral im E-Commerce – den Versand!
8. Informiere schnellstmöglich über deine Versandoptionen
9. Lass dich nicht durch Retouren von der Skalierung abhalten!

**Die Zukunft des Fashion-E-Commerce**

Generation Z definiert die Zukunft von Fashion neu

Das Umweltbewusstsein nimmt zu

Zu einer besseren Umwelt beitragen

Interessante Fakten über Nachhaltigkeit im Fashion-E-Commerce

**Schlussfolgerungen**

2022 als kritisches Jahr für Fashion

Über Sendcloud & Nielsen

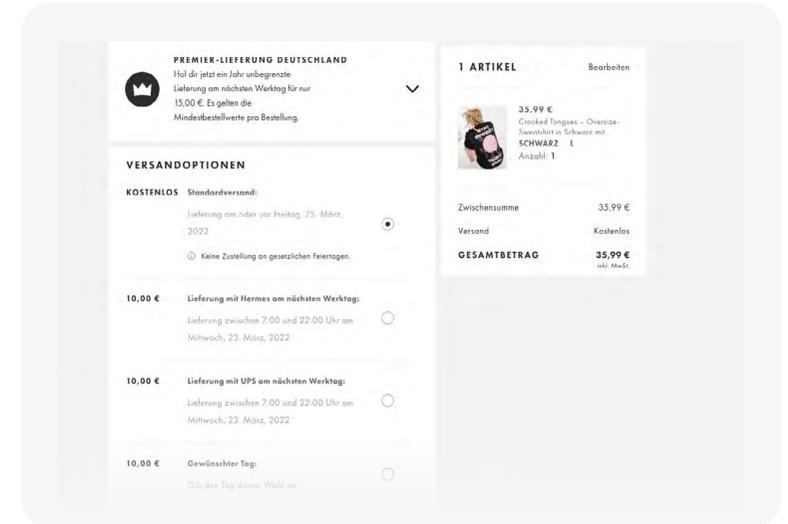
**4 Biete flexible Versandoptionen an**

Für 59 % der Käufer sind flexible Versandoptionen ein wichtiger Faktor bei ihrem Einkaufserlebnis. Sie wollen selbst entscheiden, wie sie ihre Fashionartikel erhalten – deshalb solltest du auf volle Flexibilität im Checkout setzen.

Ein weiterer Trend, den du im Jahre 2022 nicht verpassen solltest, ist der Multi-Carrier-Versand.

So bietet beispielsweise Zalando bereits den Multi-Carrier-Versand über GLS, DHL und DPD an – das spart Kosten und steigert die Umsätze.

Das Wichtigste ist hierbei, dass du verschiedene Versandmethoden anbietest und diese mit verschiedenen Paketdiensten kombinierst, um deine Kunden zufriedenzustellen.



**Einführung**

Interessante Fakten über den E-Commerce Fashionmarkt

Erkenntnisse über deutsche Verbraucher und ihr Kaufverhalten

**Erfolgsfaktoren für die Conversion deines Fashion-Onlineshops**

1. Baue deine Marke auf!
2. Erleichtere deinen Kunden das Einkaufserlebnis
3. Biete Sendungsverfolgung an
4. Biete flexible Versandoptionen an
5. **Verbessere dein Checkout-Erlebnis**
6. Fokussiere dich auf die Kundenbindung
7. Setze auf den heiligen Gral im E-Commerce – den Versand!
8. Informiere schnellstmöglich über deine Versandoptionen
9. Lass dich nicht durch Retouren von der Skalierung abhalten!

**Die Zukunft des Fashion-E-Commerce**

Generation Z definiert die Zukunft von Fashion neu

Das Umweltbewusstsein nimmt zu  
Zu einer besseren Umwelt beitragen

Interessante Fakten über Nachhaltigkeit im Fashion-E-Commerce

**Schlussfolgerungen**

2022 als kritisches Jahr für Fashion  
Über Sendcloud & Nielsen

**5 Verbessere dein Checkout-Erlebnis**

Wir kennen deinen größten Albtraum! Es sind die Abbruchraten im Checkout. Das ist wohl das Letzte, was sich ein Onlinehändler wünscht. Tatsache ist, dass zu hohe Versandkosten verheerend für Kaufabbrüche sind.

Die gute Nachricht ist, dass 64 % der Fashionkunden dazu neigen, ein weiteres Produkt in ihren Einkaufswagen zu legen, um die Schwelle für den kostenlosen Versand zu erreichen.

Hole deine Kunden mit besonderen Aktionen oder Promotions im Checkout ab. Denn dies erhöht die Wahrscheinlichkeit eines erfolgreichen Kaufabschlusses!

Freue dich anschließend über höhere Umsätze im Checkout!

**BIS ZU -30% AUF DIE GESAMTE OUTLET-WARE (UND DIE IST SCHON UM BIS ZU 70% REDUZIERT)**  
**Mit dem Code: SURPRISE**  
 DER ÜBERRASCHUNGSDISCOUNT WIRD DIR AN DER KASSE ANGEZEIGT

Gilt nur für Outlet-Artikel. Siehe Website für AGB. Ausgewählte gekennzeichnete Artikel sind vom Angebot ausgeschlossen.



**Einführung**

Interessante Fakten über den E-Commerce Fashionmarkt

Erkenntnisse über deutsche Verbraucher und ihr Kaufverhalten

**Erfolgsfaktoren für die Conversion deines Fashion-Onlineshops**

1. Baue deine Marke auf!
2. Erleichtere deinen Kunden das Einkaufserlebnis
3. Biete Sendungsverfolgung an
4. Biete flexible Versandoptionen an
5. Verbessere dein Checkout-Erlebnis
6. **Fokussiere dich auf die Kundenbindung**
7. Setze auf den heiligen Gral im E-Commerce – den Versand!
8. Informiere schnellstmöglich über deine Versandoptionen
9. Lass dich nicht durch Retouren von der Skalierung abhalten!

**Die Zukunft des Fashion-E-Commerce**

Generation Z definiert die Zukunft von Fashion neu

Das Umweltbewusstsein nimmt zu

Zu einer besseren Umwelt beitragen

Interessante Fakten über Nachhaltigkeit im Fashion-E-Commerce

**Schlussfolgerungen**

2022 als kritisches Jahr für Fashion

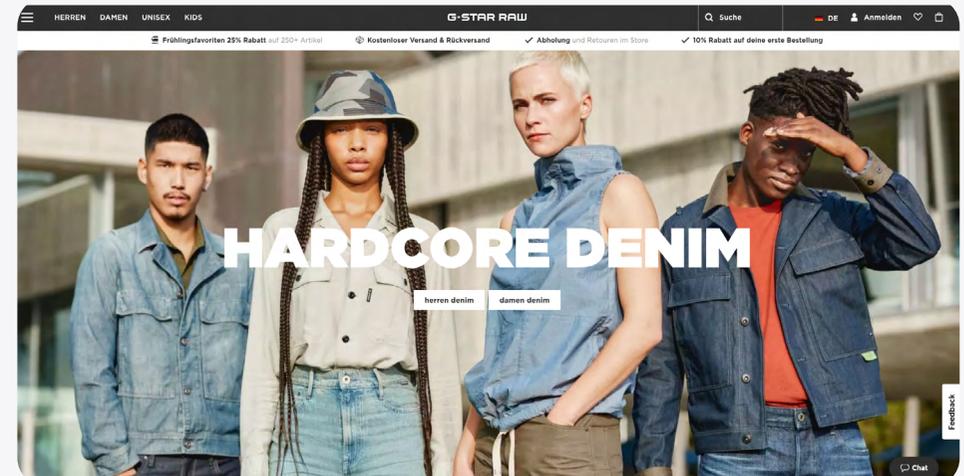
Über Sendcloud & Nielsen

**6 Fokussiere dich auf die Kundenbindung**

- ✓ Konzentriere dich auf den Aufbau eines treuen Kundenstamms.
- ✓ Belohne deine treuen Kunden.
- ✓ Verstehe die Motivation deiner Käufer.
- ✓ Starte kreative Marketing-Kampagnen.



Kreative Video-Marketing-Kampagne von G-Star RAW.



**Einführung**

Interessante Fakten über den E-Commerce Fashionmarkt

Erkenntnisse über deutsche Verbraucher und ihr Kaufverhalten

**Erfolgsfaktoren für die Conversion deines Fashion-Onlineshops**

1. Baue deine Marke auf!
2. Erleichtere deinen Kunden das Einkaufserlebnis
3. Biete Sendungsverfolgung an
4. Biete flexible Versandoptionen an
5. Verbessere dein Checkout-Erlebnis
6. Fokussiere dich auf die Kundenbindung
7. **Setze auf den heiligen Gral im E-Commerce – den Versand!**
8. Informiere schnellstmöglich über deine Versandoptionen
9. Lass dich nicht durch Retouren von der Skalierung abhalten!

**Die Zukunft des Fashion-E-Commerce**

Generation Z definiert die Zukunft von Fashion neu

Das Umweltbewusstsein nimmt zu  
Zu einer besseren Umwelt beitragen

Interessante Fakten über Nachhaltigkeit im Fashion-E-Commerce

**Schlussfolgerungen**

2022 als kritisches Jahr für Fashion  
Über Sendcloud & Nielsen

## 7 Setze auf den heiligen Gral im E-Commerce – den Versand!

Kunden werden nicht bei dir bestellen, wenn es Versandprobleme gibt. Wenn du sie von dir überzeugen möchtest, solltest du also dafür sorgen, dass Artikel während des Versands nicht verloren gehen oder beschädigt werden.

**Einige interessante Einblicke**

**69 %** der Fashionkunden betrachten hohe **Versandkosten als Ausschlusskriterium.**

Es ist für sie in Ordnung, maximal 4,20 € für den Versand zu bezahlen, wenn der Bestellwert bereits 150 € beträgt.

**65 %** der Fashionkäufer empfinden flexible **Versandoptionen als wichtig.**

Dieser Prozentsatz ist etwas niedriger als bei Sportartikeln und vergleichbar mit den Verbrauchererwartungen bei Elektronik.

**1 %** erwartet, dass Artikel **innerhalb von nur einem Tag geliefert werden.**

Eine große Mehrheit von Fashionkäufern erwartet zudem, dass ihre Pakete innerhalb von 3 Tagen zugestellt werden.

Eine mögliche Erklärung hierfür ist, dass kleinere bis mittlere Fashionhändler derzeit nicht über die Mittel verfügen, um eine schnellere Lieferung anzubieten.

**Ein großer Anteil der Fashionkunden möchte sein Paket per Smartphone verfolgen.**

Vermutlich haben Verbraucher hier einen Standard beim Tracking übernommen, wie sie ihn von größeren, technologisierten Unternehmen gewohnt sind.

**Fashionkunden möchten eine Ersatzlieferung erhalten, wenn ihr Paket beschädigt wird oder verloren geht.**

Die Präferenzen im Detail:

Ziehen eine Ersatzlieferung vor



Möchten ihr Geld zurückerhalten



**Einführung**

Interessante Fakten über den E-Commerce Fashionmarkt

Erkenntnisse über deutsche Verbraucher und ihr Kaufverhalten

**Erfolgsfaktoren für die Conversion deines Fashion-Onlineshops**

1. Baue deine Marke auf!
2. Erleichtere deinen Kunden das Einkaufserlebnis
3. Biete Sendungsverfolgung an
4. Biete flexible Versandoptionen an
5. Verbessere dein Checkout-Erlebnis
6. Fokussiere dich auf die Kundenbindung
7. Setze auf den heiligen Gral im E-Commerce – den Versand!
8. Informiere schnellstmöglich über deine Versandoptionen
9. Lass dich nicht durch Retouren von der Skalierung abhalten!

**Die Zukunft des Fashion-E-Commerce**

Generation Z definiert die Zukunft von Fashion neu

Das Umweltbewusstsein nimmt zu  
Zu einer besseren Umwelt beitragen

Interessante Fakten über Nachhaltigkeit im Fashion-E-Commerce

**Schlussfolgerungen**

2022 als kritisches Jahr für Fashion  
Über Sendcloud & Nielsen

**Gehe auf Nummer sicher!**

Hohe Versandkosten und eine lange Versanddauer sind nach wie vor große Stolpersteine in Bezug auf Conversions.

Und Kunden vergleichen natürlich stets verschiedene Anbieter, um das beste Angebot zu finden.

Hier sind einige wichtige Erkenntnisse zur Optimierung deiner Prozesse:



**Warum kaufen Sie Fashionartikel nicht online ein?**

Zu hohe Versandkosten



Versand zu langsam



Schlechte Erfahrung in der Vergangenheit



**Wann würden Sie nicht erneut bei einem Shop bestellen?**

Wenn ich kein Paket erhalten habe



Wenn ich ein beschädigtes Paket erhalten habe



Wenn der Shop mich bei Versandfragen nicht unterstützt hat



Wenn ich das Paket deutlich später als erwartet erhalten habe



**Einführung**

Interessante Fakten über den E-Commerce Fashionmarkt

Erkenntnisse über deutsche Verbraucher und ihr Kaufverhalten

**Erfolgsfaktoren für die Conversion deines Fashion-Onlineshops**

1. Baue deine Marke auf!
2. Erleichtere deinen Kunden das Einkaufserlebnis
3. Biete Sendungsverfolgung an
4. Biete flexible Versandoptionen an
5. Verbessere dein Checkout-Erlebnis
6. Fokussiere dich auf die Kundenbindung
7. Setze auf den heiligen Gral im E-Commerce – den Versand!
8. Informiere schnellstmöglich über deine Versandoptionen
9. Lass dich nicht durch Retouren von der Skalierung abhalten!

**Die Zukunft des Fashion-E-Commerce**

Generation Z definiert die Zukunft von Fashion neu

Das Umweltbewusstsein nimmt zu  
Zu einer besseren Umwelt beitragen

Interessante Fakten über Nachhaltigkeit im Fashion-E-Commerce

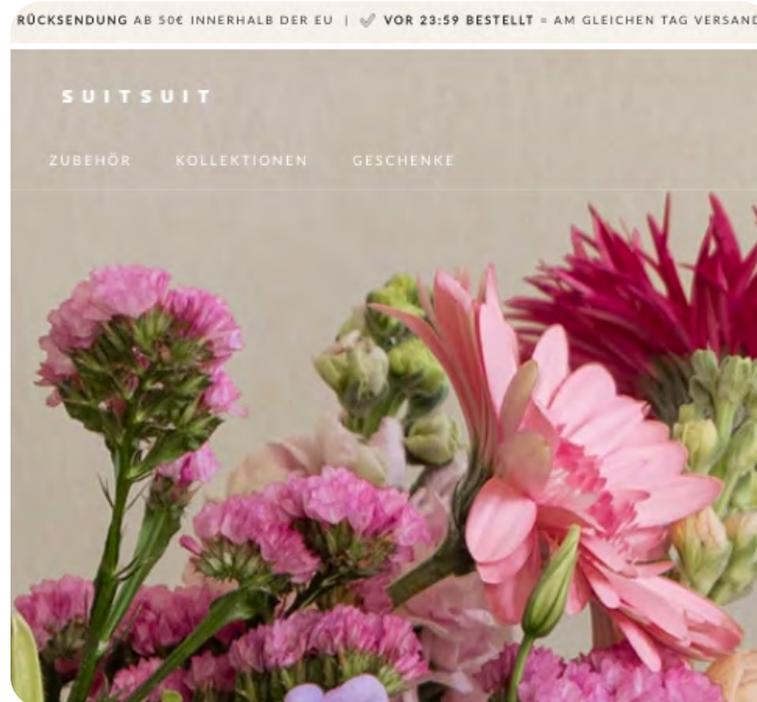
**Schlussfolgerungen**

2022 als kritisches Jahr für Fashion  
Über Sendcloud & Nielsen

## 8 Informiere schnellstmöglich über deine Versandoptionen

Onlineshops, die kundenfreundlich sind und frühzeitig Informationen zum Versand bereitstellen, sind die Gewinner!

Stelle sicher, dass du deine **Versandargumente** vor dem Checkout auf deiner Homepage und deinen Kategorienseiten präsentierst, damit deine Kunden bereits beim Durchstöbern deines Shops über die Versandoptionen informiert sind.



**Moment einmal, was genau sind solche Versandargumente?**

- ✓ Preisoptionen für den Versand
- ✓ Rückgaberrichtlinien
- ✓ Cut-Off-Zeiten für den Versand, wie z. B.: „Bestellen Sie vor 14 Uhr, um Ihre Bestellung heute zu erhalten.“
- ✓ Spezielle Versandoptionen, wie Click & Collect, Versand an Service Points usw.

**Gut zu wissen**

Fashionkunden tendieren ebenso wie Kunden im Bereich Elektronik eher zu CO2-neutralen Versandoptionen als Kunden anderer Kategorien.



**Nächster Tag**  
Cut-Off-Zeit



**Gleicher Tag**  
Cut-Off-Zeit

Fashionkäufer betrachten 15:10 Uhr als Annahmeschlusszeit für den Versand am nächsten Tag und 13:20 Uhr für den Versand am selben Tag.

**Einführung**

Interessante Fakten über den E-Commerce Fashionmarkt

Erkenntnisse über deutsche Verbraucher und ihr Kaufverhalten

**Erfolgsfaktoren für die Conversion deines Fashion-Onlineshops**

1. Baue deine Marke auf!
2. Erleichtere deinen Kunden das Einkaufserlebnis
3. Biete Sendungsverfolgung an
4. Biete flexible Versandoptionen an
5. Verbessere dein Checkout-Erlebnis
6. Fokussiere dich auf die Kundenbindung
7. Setze auf den heiligen Gral im E-Commerce – den Versand!
8. Informiere schnellstmöglich über deine Versandoptionen
9. Lass dich nicht durch Retouren von der Skalierung abhalten!

**Die Zukunft des Fashion-E-Commerce**

Generation Z definiert die Zukunft von Fashion neu

Das Umweltbewusstsein nimmt zu

Zu einer besseren Umwelt beitragen

Interessante Fakten über Nachhaltigkeit im Fashion-E-Commerce

**Schlussfolgerungen**

2022 als kritisches Jahr für Fashion

Über Sendcloud & Nielsen

## 9 Lass dich nicht durch Retouren von der Skalierung abhalten!

Retouren mögen zwar lästig sein, aber du kannst sie auch zu deinem Vorteil nutzen.

Werfen wir einen Blick auf die Hauptgründe, warum Menschen Artikel zurückschicken und wie du diese überwinden kannst.

| Hauptgründe, warum Fashionkunden ihre Einkäufe zurückgeben:                      | Wie sich die Anzahl der Retouren im Onlineshop reduzieren lässt:  |
|--|---|
| Das falsche Produkt oder die falsche Größe erhalten.                             | Füge Kundenrezensionen, erkennbare Produktfotos, Beschreibungen sowie Größentabellen hinzu.                   |
| Enttäuscht über die erhaltenen Produkte aufgrund falscher Produktbeschreibungen. | Informiere Kunden detailliert auf den jeweiligen Produktseiten über deine Artikel.                            |
| Beschädigte oder fehlerhafte Produkte erhalten.                                  | Stelle sicher, dass die richtigen Produkte ausgewählt wurden und verpacke sie mit geeignetem Versandmaterial. |
| Verzögerungen oder Probleme beim Versand.  | Optimiere deinen Versandprozess mit den passenden Paketdiensten, um einen zügigen Versand zu gewährleisten.   |

### Einführung

Interessante Fakten über den E-Commerce Fashionmarkt

Erkenntnisse über deutsche Verbraucher und ihr Kaufverhalten

### Erfolgsfaktoren für die Conversion deines Fashion-Onlineshops

1. Baue deine Marke auf!
2. Erleichtere deinen Kunden das Einkaufserlebnis
3. Biete Sendungsverfolgung an
4. Biete flexible Versandoptionen an
5. Verbessere dein Checkout-Erlebnis
6. Fokussiere dich auf die Kundenbindung
7. Setze auf den heiligen Gral im E-Commerce – den Versand!
8. Informiere schnellstmöglich über deine Versandoptionen
9. Lass dich nicht durch Retouren von der Skalierung abhalten!

### Die Zukunft des Fashion-E-Commerce

Generation Z definiert die Zukunft von Fashion neu

Das Umweltbewusstsein nimmt zu  
Zu einer besseren Umwelt beitragen

Interessante Fakten über Nachhaltigkeit im Fashion-E-Commerce

### Schlussfolgerungen

2022 als kritisches Jahr für Fashion  
Über Sendcloud & Nielsen

### Einige interessante Erkenntnisse über Retouren

**73 %** der Fashionkunden neigen dazu, ihre Artikel zurückzugeben.

Dieser Prozentsatz ist deutlich höher als bei anderen Kategorien wie etwa Sportartikel oder Gesundheitsprodukte.

**73 %** der Kunden haben hohe Erwartungen bezüglich kostenloser Retouren.

Sie sind der Meinung, dass Onlinehändler die Rücksendung organisieren sowie bezahlen sollten.

**81 %** bestellen häufiger, wenn der Shop kostenlose Retouren anbietet.

**50 %** würden nicht bestellen, wenn sie die Retoure selbst organisieren müssten.

Längere Rückgabefristen sind hingegen nicht ganz so wichtig:

**15 %** bestellen nicht, wenn die Rückgabefrist weniger als 60 Tage beträgt.

Zalando ist eine gute Inspiration in Sachen Rückgabefrist. Kunden können ihre Produkte innerhalb von 100 Tagen zurückgeben, wenn sie mit ihnen nicht zufrieden sind.

**Um ihr Paket zu retournieren, bringen Fashionkunden es am liebsten zu einer Abgabestelle.**

Ein möglicher Grund dafür könnte sein, dass Fashionartikel in der Regel relativ leicht zu einem Abgabeort gebracht werden können.

**Einführung**

Interessante Fakten über den E-Commerce Fashionmarkt

Erkenntnisse über deutsche Verbraucher und ihr Kaufverhalten

**Erfolgsfaktoren für die Conversion deines Fashion-Onlineshops**

1. Baue deine Marke auf!
2. Erleichtere deinen Kunden das Einkaufserlebnis
3. Biete Sendungsverfolgung an
4. Biete flexible Versandoptionen an
5. Verbessere dein Checkout-Erlebnis
6. Fokussiere dich auf die Kundenbindung
7. Setze auf den heiligen Gral im E-Commerce – den Versand!
8. Informiere schnellstmöglich über deine Versandoptionen
9. Lass dich nicht durch Retouren von der Skalierung abhalten!

**Die Zukunft des Fashion-E-Commerce**

Generation Z definiert die Zukunft von Fashion neu

Das Umweltbewusstsein nimmt zu  
Zu einer besseren Umwelt beitragen

Interessante Fakten über Nachhaltigkeit im Fashion-E-Commerce

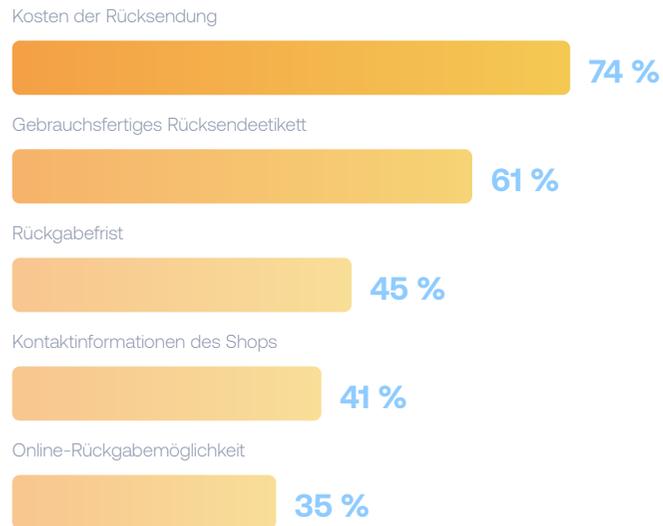
**Schlussfolgerungen**

2022 als kritisches Jahr für Fashion  
Über Sendcloud & Nielsen

**Deine Rückgaberichtlinien können entscheidend sein**

Wusstest du, dass 51 % der Online-Käufer von Fashion vor dem Kauf die Rückgabebedingungen prüfen?

**Die wichtigsten Elemente bei den Rückgaberichtlinien für Fashionkunden:**



**Seien wir realistisch!**

Aufgrund des hohen Rückgabeaufwands sind deutsche Verbraucher nicht unbedingt die größten Fans von Onlineshops im Ausland.

China ist der größte E-Commerce-Markt und auch deutsche Kunden, die im Ausland einkaufen, bestellen dort am häufigsten. Das überrascht, bedenkt man die hohen Versandkosten und das mangelnde Rückgaberecht.

Somit ergeben sich für dich aber Chancen, indem du angemessene Rückgaberichtlinien anbietest.



**Einführung**

Interessante Fakten über den E-Commerce Fashionmarkt

Erkenntnisse über deutsche Verbraucher und ihr Kaufverhalten

**Erfolgsfaktoren für die Conversion deines Fashion-Onlineshops**

1. Baue deine Marke auf!
2. Erleichtere deinen Kunden das Einkaufserlebnis
3. Biete Sendungsverfolgung an
4. Biete flexible Versandoptionen an
5. Verbessere dein Checkout-Erlebnis
6. Fokussiere dich auf die Kundenbindung
7. Setze auf den heiligen Gral im E-Commerce – den Versand!
8. Informiere schnellstmöglich über deine Versandoptionen
9. Lass dich nicht durch Retouren von der Skalierung abhalten!

**Die Zukunft des Fashion-E-Commerce**

Generation Z definiert die Zukunft von Fashion neu

Das Umweltbewusstsein nimmt zu  
Zu einer besseren Umwelt beitragen

Interessante Fakten über Nachhaltigkeit im Fashion-E-Commerce

**Schlussfolgerungen**

2022 als kritisches Jahr für Fashion  
Über Sendcloud & Nielsen

Retouren kannst du außerdem mit dem praktischen Retourenportal von Sendcloud in Angriff nehmen:

 Biete Gutscheine an und halte deine Kunden bei Laune. Sie können ihre Ware jederzeit umtauschen und werden dadurch wiederkommen.

 Lass deine Kunden entscheiden, wie sie ihre Produkte zurückgeben möchten. Sie können ihren Artikel über einen Service Point oder im Geschäft zurückgeben.

 Verringere die Anzahl an Kundenanfragen und sende/empfang automatische Status-Updates.

 Erstelle dein eigenes Retourenportal, damit deine Kunden ihre Retoure digital einreichen können.

 Nutze unser Analytics Dashboard und erhalte Einblicke in die Retourengründe deiner Kunden.

**Lass dich von KLEIR inspirieren!**

Als Fashionmarke macht KLEIR den Rückgabeprozess so einfach wie möglich und verringert dadurch den Zeitaufwand für die Bearbeitung von Rücksendungen.

*„Für Retouren haben wir eine kleine Anwendung entwickelt, die über die API ein Label in Sendcloud erstellt und automatisch herunterlädt.“*

Nick Daelemans



Klicke [hier](#), um zu erfahren, wie KLEIR mit Sendcloud effizient versendet und den Rückgabeprozess optimiert.

Die Zukunft des  
**Fashion-E-Commerce**



### Einführung

Interessante Fakten über den E-Commerce Fashionmarkt

Erkenntnisse über deutsche Verbraucher und ihr Kaufverhalten

### Erfolgsfaktoren für die Conversion deines Fashion-Onlineshops

1. Baue deine Marke auf!
2. Erleichtere deinen Kunden das Einkaufserlebnis
3. Biete Sendungsverfolgung an
4. Biete flexible Versandoptionen an
5. Verbessere dein Checkout-Erlebnis
6. Fokussiere dich auf die Kundenbindung
7. Setze auf den heiligen Gral im E-Commerce – den Versand!
8. Informiere schnellstmöglich über deine Versandoptionen
9. Lass dich nicht durch Retouren von der Skalierung abhalten!

### Die Zukunft des Fashion-E-Commerce

Generation Z definiert die Zukunft von Fashion neu

Das Umweltbewusstsein nimmt zu  
Zu einer besseren Umwelt beitragen

Interessante Fakten über Nachhaltigkeit im Fashion-E-Commerce

### Schlussfolgerungen

2022 als kritisches Jahr für Fashion  
Über Sendcloud & Nielsen

## Generation Z definiert die Zukunft von Fashion neu

Generation Z definiert Fashion als einen Trend, der so schnell kommt, wie er wieder geht! Als Online-Fashionhändler fragst du dich vielleicht, wie du diese Generation erreichen kannst.

Gar nicht einmal so einfach! Da sich deren Welt schnell verändert, musst du mit deiner Marke den Lärm durchdringen.

### Hier sind einige Merkmale junger Fashionkunden:

- ✓ Sie interessieren sich für den Zweck deiner Marke, da es verschiedene Anbieter gibt.
- ✓ Ethische und nachhaltige Mode ist für sie wichtig.
- ✓ Im Gegensatz zu Millennials interessieren sie sich nicht so sehr für Luxusmarken.
- ✓ Einzigartigkeit liegt in ihrer DNA.
- ✓ Mit Streetstyle und Oversized brechen sie Geschlechterregeln.
- ✓ Sie lieben sportliche, stylische Kleidung.
- ✓ Sie bevorzugen preisgünstige Marken.
- ✓ Sie kaufen über verschiedene Kanäle ein und lassen sich von ihren Social-Media-Feeds inspirieren.
- ✓ Sie sind die größten Fans von „jetzt kaufen und später bezahlen“.



### Einige Ratschläge

Sei nicht nur ein x-beliebiger Fashionhändler, denn du kannst so viel mehr sein. Baue deine Marke auf, kreierte deine Geschichte und verbinde Persönlichkeiten mit ihr. Auf diese Weise kannst du mehr treue Fans gewinnen.

Achte außerdem auf deine Umweltauswirkungen und baue deine Markenwerte darauf auf. Führe umweltfreundliche Versandmethoden ein und überdenke deine Verpackungsstrategie.

Suche immer nach neuen Wegen, um deine Kunden zu überraschen. Sei auf den Kanälen präsent, auf denen sie die meiste Zeit verbringen. Biete zusätzliche Tracking-Möglichkeiten an und sei kreativ bei deinen Kampagnen.

**Einführung**

Interessante Fakten über den E-Commerce Fashionmarkt

Erkenntnisse über deutsche Verbraucher und ihr Kaufverhalten

**Erfolgsfaktoren für die Conversion deines Fashion-Onlineshops**

1. Baue deine Marke auf!
2. Erleichtere deinen Kunden das Einkaufserlebnis
3. Biete Sendungsverfolgung an
4. Biete flexible Versandoptionen an
5. Verbessere dein Checkout-Erlebnis
6. Fokussiere dich auf die Kundenbindung
7. Setze auf den heiligen Gral im E-Commerce – den Versand!
8. Informiere schnellstmöglich über deine Versandoptionen
9. Lass dich nicht durch Retouren von der Skalierung abhalten!

**Die Zukunft des Fashion-E-Commerce**

Generation Z definiert die Zukunft von Fashion neu

Das Umweltbewusstsein nimmt zu

Zu einer besseren Umwelt beitragen

Interessante Fakten über Nachhaltigkeit im Fashion-E-Commerce

**Schlussfolgerungen**

2022 als kritisches Jahr für Fashion

Über Sendcloud & Nielsen

## Das Umweltbewusstsein nimmt zu

Die weltweite Pandemie hat deutlich gemacht, dass der E-Commerce eine Menge CO2-Emissionen verursacht.

***Daher stehen Marken 2022 zunehmend in einem Wettbewerb um die Reduzierung ihrer Effekte für die Umwelt.***

Wenn du sicherstellen möchtest, dass Kunden in deinem Shop landen und deine Produkte immer wieder kaufen, ist es an der Zeit, sich mit nachhaltigen Dienstleistungen zu befassen.



© fairsenden GmbH

### Anregungen zum umweltfreundlichen Versand

Als innovatives Versandunternehmen bietet fairsenden Last-Mile-Dienste für den Transport von Paketen an.

Dabei handelt es sich um einen 100 % emissionsfreien Versandservice: Pakete werden hierbei mit dem Lastenfahrrad ausgeliefert.

Wenn du fairsenden neben weiteren grünen Versandlösungen nutzen möchtest, solltest du auf eine Multi-Carrier-Plattform wie Sendcloud setzen.

### Einführung

Interessante Fakten über den E-Commerce Fashionmarkt

Erkenntnisse über deutsche Verbraucher und ihr Kaufverhalten

### Erfolgsfaktoren für die Conversion deines Fashion-Onlineshops

1. Baue deine Marke auf!
2. Erleichtere deinen Kunden das Einkaufserlebnis
3. Biete Sendungsverfolgung an
4. Biete flexible Versandoptionen an
5. Verbessere dein Checkout-Erlebnis
6. Fokussiere dich auf die Kundenbindung
7. Setze auf den heiligen Gral im E-Commerce – den Versand!
8. Informiere schnellstmöglich über deine Versandoptionen
9. Lass dich nicht durch Retouren von der Skalierung abhalten!

### Die Zukunft des Fashion-E-Commerce

Generation Z definiert die Zukunft von Fashion neu

Das Umweltbewusstsein nimmt zu

Zu einer besseren Umwelt beitragen

Interessante Fakten über Nachhaltigkeit im Fashion-E-Commerce

### Schlussfolgerungen

2022 als kritisches Jahr für Fashion

Über Sendcloud & Nielsen

## Zu einer besseren Umwelt beitragen

### Nutze umweltfreundliche Verpackungen

- ✓ Du kannst wiederverwendbare Materialien verwenden.
- ✓ Du kannst dadurch den anfallenden Müll reduzieren.
- ✓ Du reduzierst dadurch außerdem CO2-Emissionen.

### Biete grüne Versandmethoden an

- ✓ Du reduzierst die weltweite CO2-Belastung.
- ✓ Du reduzierst deine Ausgaben für Verpackungsmaterial.
- ✓ Du bindest treue Kunden an dich.



**Einführung**

Interessante Fakten über den E-Commerce Fashionmarkt

Erkenntnisse über deutsche Verbraucher und ihr Kaufverhalten

**Erfolgsfaktoren für die Conversion deines Fashion-Onlineshops**

1. Baue deine Marke auf!
2. Erleichtere deinen Kunden das Einkaufserlebnis
3. Biete Sendungsverfolgung an
4. Biete flexible Versandoptionen an
5. Verbessere dein Checkout-Erlebnis
6. Fokussiere dich auf die Kundenbindung
7. Setze auf den heiligen Gral im E-Commerce – den Versand!
8. Informiere schnellstmöglich über deine Versandoptionen
9. Lass dich nicht durch Retouren von der Skalierung abhalten!

**Die Zukunft des Fashion-E-Commerce**

Generation Z definiert die Zukunft von Fashion neu

Das Umweltbewusstsein nimmt zu  
Zu einer besseren Umwelt beitragen

Interessante Fakten über Nachhaltigkeit im Fashion-E-Commerce

**Schlussfolgerungen**

2022 als kritisches Jahr für Fashion  
Über Sendcloud & Nielsen

## Interessante Fakten über Nachhaltigkeit im Fashion-E-Commerce

**64 %**

denken, dass der Anstieg des Onlineshoppings ein Problem für die Umwelt ist.

**77 %**

finden, dass Online-Fashiongeschäfte häufig zu viel Verpackungsmaterial für den Versand verwenden.

**81 %**

denken, dass das Verpackungsmaterial von Online-Bestellungen vollständig recyclebar sein sollte.

**57 %**

erwarten von Shops CO2-neutrale Versandmethoden.

**55 %**

sind bereit, länger auf ihre Bestellung zu warten, wenn diese nachhaltiger und CO2-ärmer versandt wird.

**Lass dich von Zalando inspirieren**

Die führende Fashionplattform hat es sich zum Ziel gesetzt, ihre CO2-Emissionen bis 2025 um 80 % zu reduzieren!

- ✓ Durch ihre eigenen Fulfillment-Lösungen kontrolliert sie den Fulfillment-, Liefer- und Retourenprozess selbst.
- ✓ Durch ihre umweltfreundliche Last-Mile-Lieferung reduziert sie ihren CO2-Fußabdruck beim Versand.
- ✓ In allen Märkten verbessert Zalando die Erstzustellung durch Initiativen wie PUDOs (Pick-up, Drop-off Points).
- ✓ Sie liefert Pakete zwischen 17 und 22 Uhr mit Lastenfahrrädern aus.
- ✓ Ihre Versandverpackungen sind zu 100 % recyclebar.
- ✓ Kunden haben im Checkout die Möglichkeit, ihre CO2-Emissionen zu kompensieren:

|                                  |                |
|----------------------------------|----------------|
| Zwischensumme                    | 63,99 €        |
| Lieferung                        | 0,00 €         |
| CO2-Ausgleich                    | 0,25 €         |
| <b>GESAMTSUMME</b> (inkl. MwSt.) | <b>64,24 €</b> |

**JETZT KAUFEN**

### Einführung

Interessante Fakten über den E-Commerce Fashionmarkt

Erkenntnisse über deutsche Verbraucher und ihr Kaufverhalten

### Erfolgsfaktoren für die Conversion deines Fashion-Onlineshops

1. Baue deine Marke auf!
2. Erleichtere deinen Kunden das Einkaufserlebnis
3. Biete Sendungsverfolgung an
4. Biete flexible Versandoptionen an
5. Verbessere dein Checkout-Erlebnis
6. Fokussiere dich auf die Kundenbindung
7. Setze auf den heiligen Gral im E-Commerce – den Versand!
8. Informiere schnellstmöglich über deine Versandoptionen
9. Lass dich nicht durch Retouren von der Skalierung abhalten!

### Die Zukunft des Fashion-E-Commerce

Generation Z definiert die Zukunft von Fashion neu

Das Umweltbewusstsein nimmt zu  
Zu einer besseren Umwelt beitragen

Interessante Fakten über Nachhaltigkeit im Fashion-E-Commerce

### Schlussfolgerungen

2022 als kritisches Jahr für Fashion  
Über Sendcloud & Nielsen

### Paketdienste treiben eine grüne Logistik voran

Versandunternehmen gelten als der Antreiber innovativer Lösungen für eine umweltfreundliche Logistik, mit denen sich der CO<sub>2</sub>-Ausstoß verringern lässt.

Hier sind einige spannende Beispiele:

- ✓ Sie führen intelligente Werkzeuge zur Messung und Reduzierung von Emissionen ein.
- ✓ Sie verwenden verbesserte Versandverpackungen.
- ✓ Sie verwenden mit Flüssigerdgas betriebene LKWs.
- ✓ Sie erstellen eine intelligente Routenplanung, um überflüssige Kilometer zu vermeiden.
- ✓ Sie optimieren die Lieferkette für alle Paketabholungen und -lieferungen.
- ✓ Sie setzen auf Flotten mit alternativen Kraftstoffen und fortschrittlichen Technologien.

Viele Paketdienste setzen sich mit den Auswirkungen auf die Umwelt auseinander und arbeiten an Programmen für einen umweltfreundlichen Versand.



### Erfahre mehr über umweltfreundliche Programme

Um mehr über die Programme für eine grünere Logistik zu erfahren, solltest du sie dir etwas genauer anschauen.

**Hier** findest du die besten Anbieter, mit denen Sendcloud zusammenarbeitet.



Schlussfolgerungen  
und finale Tipps für  
Online-Fashionhändler

### Einführung

Interessante Fakten über den E-Commerce Fashionmarkt

Erkenntnisse über deutsche Verbraucher und ihr Kaufverhalten

### Erfolgsfaktoren für die Conversion deines Fashion-Onlineshops

1. Baue deine Marke auf!
2. Erleichtere deinen Kunden das Einkaufserlebnis
3. Biete Sendungsverfolgung an
4. Biete flexible Versandoptionen an
5. Verbessere dein Checkout-Erlebnis
6. Fokussiere dich auf die Kundenbindung
7. Setze auf den heiligen Gral im E-Commerce – den Versand!
8. Informiere schnellstmöglich über deine Versandoptionen
9. Lass dich nicht durch Retouren von der Skalierung abhalten!

### Die Zukunft des Fashion-E-Commerce

Generation Z definiert die Zukunft von Fashion neu

Das Umweltbewusstsein nimmt zu  
Zu einer besseren Umwelt beitragen

Interessante Fakten über Nachhaltigkeit im Fashion-E-Commerce

### Schlussfolgerungen

2022 als kritisches Jahr für Fashion  
Über Sendcloud & Nielsen

## 2022 als kritisches Jahr für Fashion

Die globale Pandemie hat die Art und Weise verändert, wie Menschen Fashionartikel einkaufen.

Dabei spielt der E-Commerce eine zentrale Rolle.

Um in diesem wettbewerbsintensiven Umfeld zu überleben, solltest du deine Strategie auf Nachhaltigkeit ausrichten, da dies die Zukunft der Fashionmarken bestimmen wird.

Daneben ist auch die Ausweitung deines Kundenstamms der wichtigste Faktor für ein stabiles Wachstum im Jahre 2022. Das ist natürlich eine Wahnsinnsaufgabe!

Denke daran, dass die großen Anbieter weiterhin viel Lärm machen werden, was zu mehr Wettbewerb sowohl für stationäre Läden als auch für Onlineshops führen wird.

Definiere deine Markenwerte neu, baue eine Online-Präsenz auf und denke umweltbewusst, um Kunden zu gewinnen.

Profitiere von den neuesten Trends und schaffe dir deinen Platz in der Welt der Fashion!

Vergiss nicht, dass du stolz darauf sein kannst, was du mit deinem Unternehmen bereits alles erreicht hast!

### Leseempfehlung

Du hast eine Marke, die international verkauft? Dann schau dir unseren aktuellen E-Commerce Lieferkompass an. Er bietet spannende Einblicke zur E-Commerce-Logistik, dem internationalen Versand und kommenden Trends. Steigere damit deine Umsätze!



Studie gratis herunterladen [↗](#)

### Einführung

Interessante Fakten über den E-Commerce Fashionmarkt

Erkenntnisse über deutsche Verbraucher und ihr Kaufverhalten

### Erfolgsfaktoren für die Conversion deines Fashion-Onlineshops

1. Baue deine Marke auf!
2. Erleichtere deinen Kunden das Einkaufserlebnis
3. Biete Sendungsverfolgung an
4. Biete flexible Versandoptionen an
5. Verbessere dein Checkout-Erlebnis
6. Fokussiere dich auf die Kundenbindung
7. Setze auf den heiligen Gral im E-Commerce – den Versand!
8. Informiere schnellstmöglich über deine Versandoptionen
9. Lass dich nicht durch Retouren von der Skalierung abhalten!

### Die Zukunft des Fashion-E-Commerce

Generation Z definiert die Zukunft von Fashion neu

Das Umweltbewusstsein nimmt zu  
Zu einer besseren Umwelt beitragen

Interessante Fakten über Nachhaltigkeit im Fashion-E-Commerce

### Schlussfolgerungen

2022 als kritisches Jahr für Fashion  
Über Sendcloud & Nielsen

## Über Sendcloud & Nielsen



### Mit Sendcloud intelligenter und schneller versenden

2011 saßen drei Gründer eines Onlineshops in einer Bar und beschwerten sich darüber, dass der Versand teuer und zeitaufwändig sei. Sie suchten wochenlang nach einer brauchbaren Lösung – vergeblich. Anstatt sich mit der Situation abzufinden, beschlossen sie, ihre eigene Lösung zu entwickeln: Sendcloud!

Sendcloud ist eine All-in-One Versandplattform für Onlineshops, die mit mehr als 130 Shopsystemen und Paketdiensten verbunden werden kann. Als eines der am schnellsten wachsenden Tech-Unternehmen in Europa hat es sich Sendcloud zum Ziel gesetzt, den Versand für jedes Unternehmen so skalierbar wie möglich zu machen.

Mit über 23.000 Kunden, Integrationen für über 50 E-Commerce-Systeme und mehr als 80 internationalen Zustellunternehmen, ist Sendcloud die führende Versandlösung in Europa und bald auch weltweit.

Weitere Informationen findest du unter [www.sendcloud.de](http://www.sendcloud.de).

### Nielsen: Audience is Everything™

Nielsen Holdings plc (NYSE: NLSN) ist ein globales Mess- und Datenanalyseunternehmen, das den vollständigsten und zuverlässigsten Überblick über Verbraucher und Märkte weltweit bietet. Sein Ansatz verbindet proprietäre Nielsen-Daten mit anderen Datenquellen, um Kunden auf der ganzen Welt dabei zu helfen, zu verstehen, was jetzt passiert, was als nächstes passiert und wie man am besten auf dieses Wissen reagiert.

Nielsen, ein S&P Unternehmen, ist in über 100 Ländern tätig und deckt mehr als 90 % der Weltbevölkerung ab.

Weitere Informationen findest du unter [www.nielsen.com](http://www.nielsen.com).

## Setze die wichtigsten Erkenntnisse dieser Studie um!

Du möchtest beim Versand an der Spitze stehen und deinen Kunden das beste Versanderlebnis bieten? Starte jetzt kostenlos mit Sendcloud durch: Entdecke, wie du Zeit und Geld bei deiner Logistik sparen sowie deinen Kunden die besten Versand- und Rücksendelösungen bieten kannst!

Jetzt kostenlos anmelden 

### Noch Fragen?

Für weitere Informationen zu dieser Studie, wende dich gerne an [marketing@sendcloud.com](mailto:marketing@sendcloud.com).

 sendcloud

