

SHOMUGO

Place. Sell. Repeat.

Neues E-Commerce für Ihre Produkte
Mehr Sichtbarkeit für Ihr Unternehmen



Präsentations- übersicht



Problem

Lösung

Markt & Wettbewerb

Marktgröße

Das Produkt

Business Model

Marktübernahme

Wettbewerbsvorteile

Mitbewerbervergleich

Das Team

ONLINE VERKAUFEN

Einen eigenen Onlineshop zu betreiben ist Risiko behaftet und mit hohem und laufendem Aufwand verbunden.

Ständig ändernde Gesetze und Weiterentwicklungen im E-Commerce Bereich zwingen Betreiber zum ständigen Handeln.



PROBLEM



EINFACHHEIT

ist für Kunden und Händler wichtig, damit Produkte schnell online präsentiert und auf einfache Weise erworben werden können.



EIGENE ONLINESHOPS

sind unterschiedlich konzipiert und vermitteln kein einheitliches Einkaufserlebnis. Der Kunde muss sich an jedes Shopsystem erneut gewöhnen.

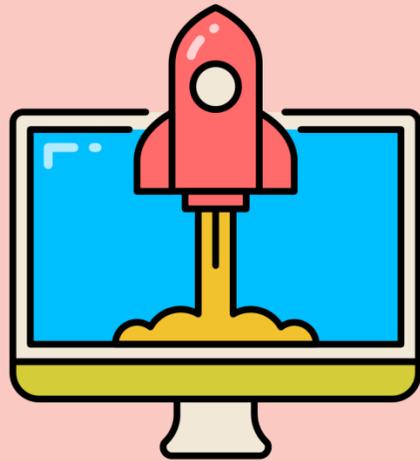


ES GIBT KEIN SYSTEM

das es dem Händler erlaubt seinen eigenen Onlineshop in einem Marktplatz in Verbindung mit seinen bestehenden Webpräsenzen zu betreiben.

LÖSUNG

eine Webplattform auf der Händler:innen Ihr Business individuell betreiben können, für



EINFACHES E-COMMERCE

von einem einzigen Anbieter und Ansprechpartner zu erhalten.



AUTOMATISCHEN SCHUTZ

gegenüber gesetzlichen und technischen Anforderungen an Onlineshops und Onlinehandel.



WISSEN & UNTERSTÜTZUNG

innerhalb einer Community zu erhalten und zu fördern.

LÖSUNG

Ein Onlineshop, der rund um die Uhr betreut und weiterentwickelt wird, damit er den technischen und gesetzlichen Anforderungen entspricht.



EINFACH ZU BEDIENEN

Die Bedienung ist denkbar einfach und wird mit Videos und Webinare unterstützt.

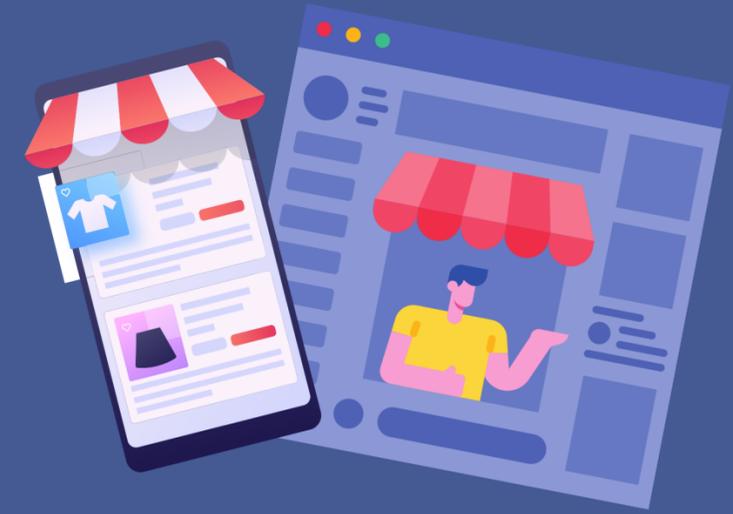
EINFACH VERKAUFEN

Lieferoptionen und -bedingungen, Kosten und Aktionen können jederzeit selbst festgelegt und administriert werden.

VORTEILE AUS ZWEI WELTEN

Nutzen Sie die Vorteile eines eigenen Onlineshops mit allen Möglichkeiten innerhalb eines Online Marktplatzes.

AUS ZWEI WELTEN

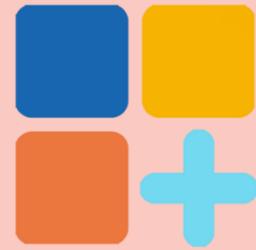


EIGENER ONLINESHOP

- Domain oder URL
- Produkte mit individuellen Texten, Bildern, Dateien und Preisen
- Lieferoptionen und Lieferbedingungen mit individuellen Preisen und Konditionen
- Produktvariationen & Produktfeatures
- Mengenrabatte und Produktbundles
- Marketingaktionen und Werbebeilagen
- Mit oder ohne Bestandsverfolgung (Lager)
- Direkte Kundenkommunikation

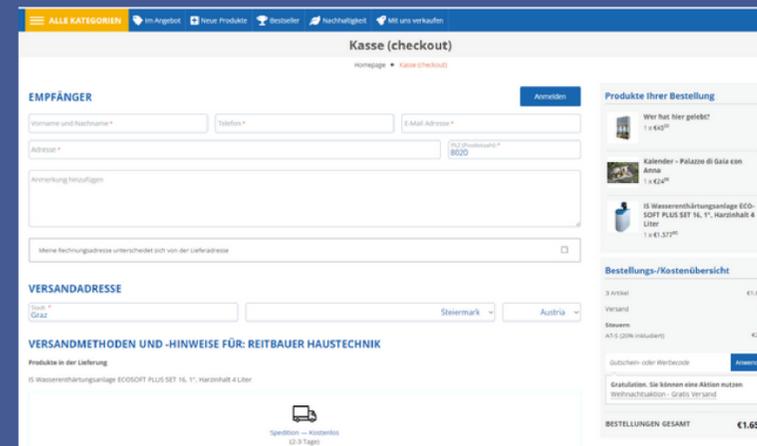
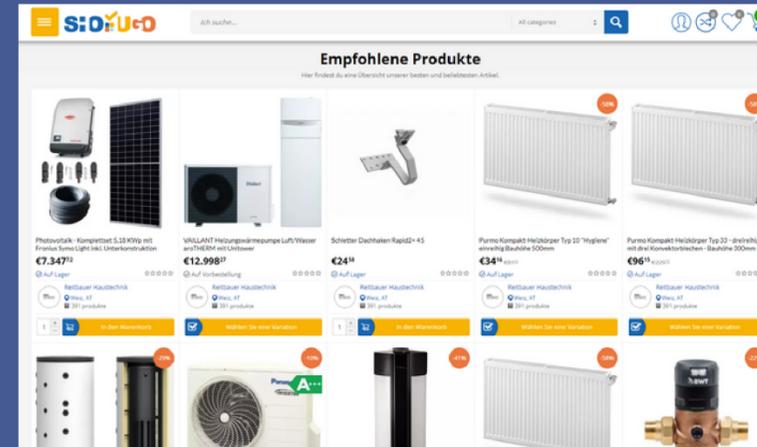
ONLINE MARKTPLATZ

- Höhere Sichtbarkeit
- Produktempfehlungen (Produktseite, E-Mails)
- Marktplatzweite Aktionen
- Verwaltung der Kundendaten
- Implementierung der Zahlungssysteme
- Anbindung an APIs (Logistik, Promotion, ...)
- Technische Absicherung
- Laufende Weiterentwicklung
- Inklusive Zweisprachigkeit
- Inklusive Marktplatz-Werbemaßnahmen



SHOMUGO

Intelligenter verkaufen,
gemeinsam einkaufen.
Für Ihre Online-
Einkaufsbedürfnisse!



STÖBERN

Nach Kategorien, Händlern
oder Produkten oder
typischen Merkmalen

INFORMIEREN

Produktinformationen und
Vergleichsfunktionen –
zweisprachig und responsive

KAUFEN

Sichere Zahlungsmethoden,
einfaches Checkout,
transparente Gebühren für
jeden Händler und Käufer

MARKT UND WETTBEWERB



SHOPIFY

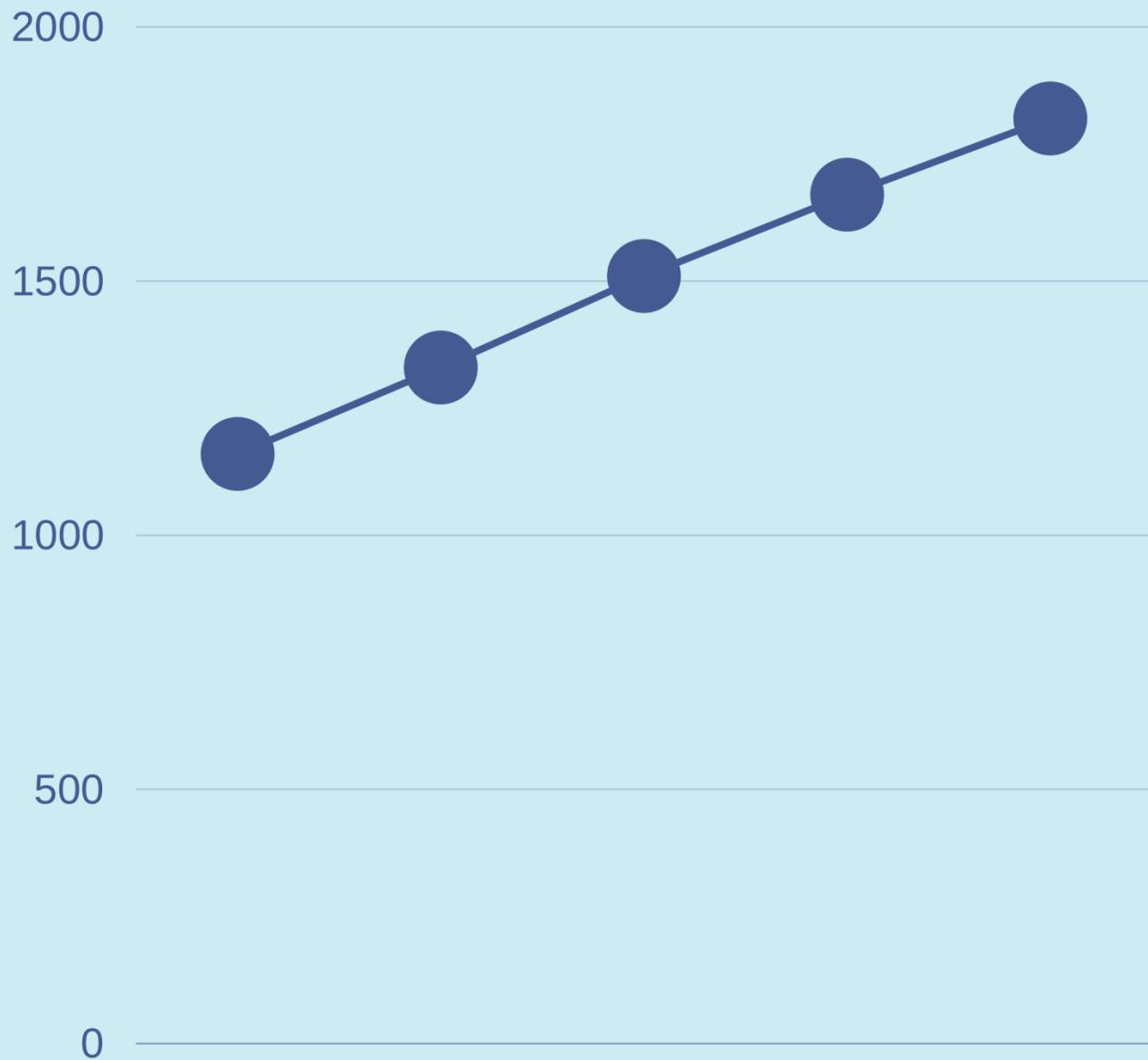
>5,2MIO
SHOPS WELTWEIT

WOOCOMMERCE

>7,06MIO
CHECKOUTS
WELTWEIT

AMAZON

35%
DER HÄNDLER
BIETEN PRODUKTE
ZUSÄTZLICH AUF
AMAZON AN



Europäisches E-Commerce Konsumenten- wachstum im Einzelhandel

Es wird erwartet, dass der europäische E-Commerce-Markt zwischen 2022 und 2027 eine jährliche Wachstumsrate von 13,84 % verzeichnen wird.

MARKTGRÖSSE



> 718 MIO

Euro wurden im Bereich B2C E-Commerce in Europa im Jahr 2021 umgesetzt.
(Statista, 2022)

50%

der Verbraucher kaufen über das Smartphone ein
(Ibotta, 2018)

37,5%

der Verbraucher bevorzugen Marktplatz-Lösungen anstatt einzelne Onlineshop-Lösungen
(Statista, 2017)

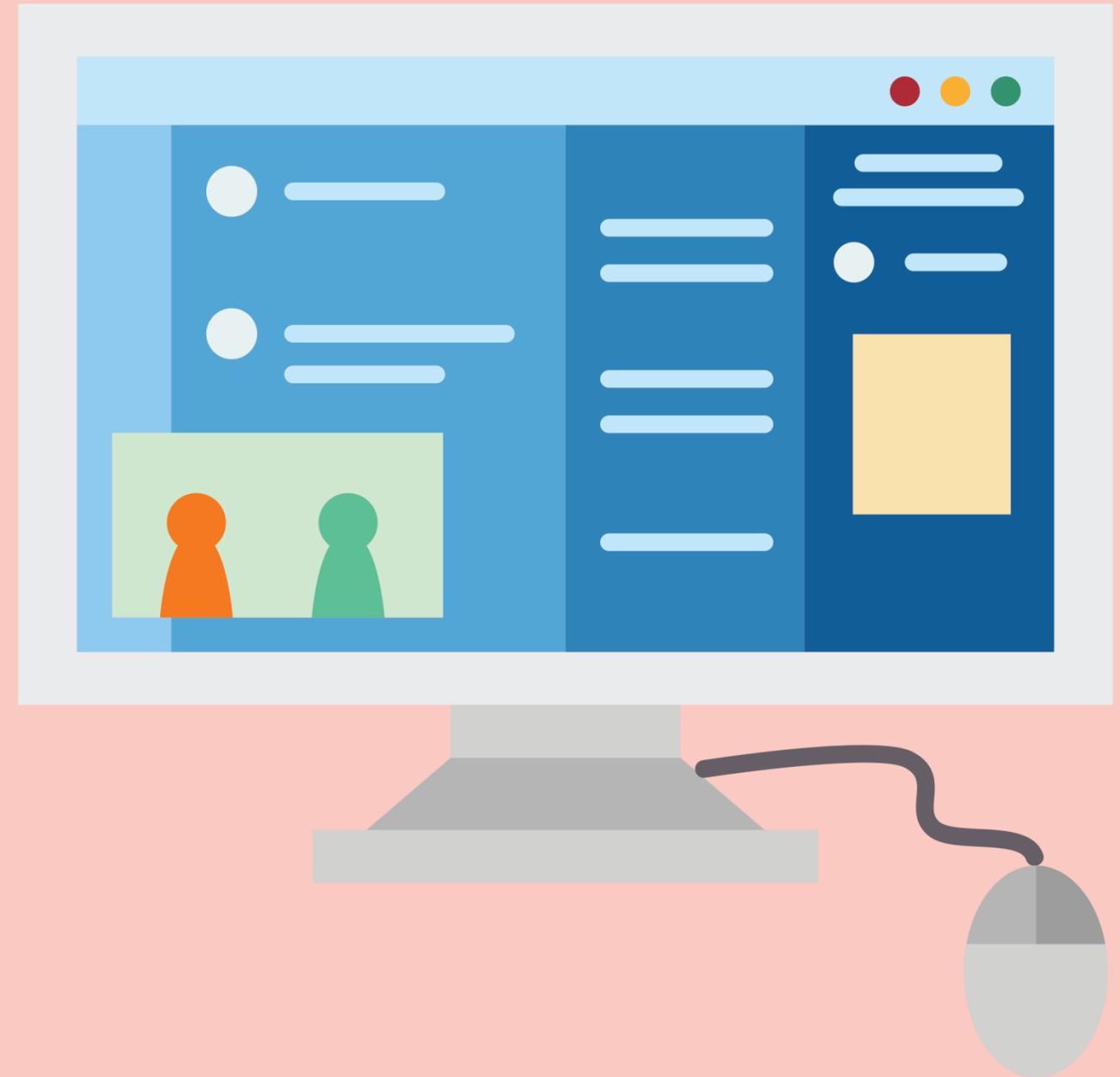
> 35,9 MIO

Euro Umsatz mit SHOMUGO Onlineshop und Marktplatz Lösung bei 5% Abdeckung des europäischen Markts

75%

aller Europäer nutzen
täglich das Internet.

15% davon kaufen derzeit in
einem anderen Land ein.



7%

aller Klein- und
Mittelunternehmen verkaufen
grenzüberschreitend.

Vor allem Sprachbarrieren,
Versandkosten und
Steuerregelungen stellen eine
Herausforderung dar.



57%

der Verbraucher:innen kaufen ausschließlich oder häufig auf Online-Marktplätzen ein.

70% der Verbraucher:innen halten das Einkaufen auf Online-Marktplätzen am bequemsten.



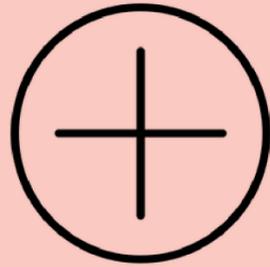
BUSINESS MODEL



Mitbewerber Vergleich



Wettbewerbsvorteile



Flexibel nutzbar

Als zusätzlicher Verkaufskanal, als Onlineshop-Lösung oder als Marktplatz-Lösung



Single Account

Ein einziger Kundenaccount für jeden SHOMUGO Shop & Marktplatz



Zweisprachig

Produkte und Beschreibungen werden automatisch ins Englische übersetzt.



Einfache Verwendung

Für Händler ohne IT-Kenntnisse nutzbar. Kann in bestehende Webpräsenzen inkludiert werden.



Individuell

Von Lieferoptionen bis Preisgestaltung, alles ist flexibel



Responsive

Jederzeit ein einheitliches und funktionierendes Einkaufserlebnis

MARKTÜBERNAHME

- **ONLINE TRAININGS**

Vorstellung von SHOMUGO und dessen Features auf YouTube, und in Webinaren

- **BEST PRACTICE VIDEOS**

Kurse wie "In 10 einfachen Schritten das Produkt XY verkaufen"

- **SOCIAL MEDIA EVENTS**

Präsentation von SHOMUGO und dessen Möglichkeiten auf Instagram & TikTok

- **DIREKTER KONTAKT**

Direkte Ansprache der Händler:innen im Geschäft, Messen, Events

Das TEAM von SHOMUGO



IRENA KÜHN
GRÜNDERIN & CEO

Bereits seit 2020 selbstständig mit einer Webagentur. Verfolgt den Abschluss in Master of Arts in Business auf der Ferdinand Porsche FernFH.



RONNY KÜHN
GRÜNDER & CTO

War 18 Jahre bei einem Telekommunikationsanbieter als Projektmanager tätig. Unterstützt als Freelancer die Webagentur von Irena.

Wir sind SHOMUGO

SHOMUGO GMBH

Neubaugasse 24/1
A-8020 Graz

KONTAKT OPTIONEN

E; hallo@shomugo.com
T: +43 (0)316 39 55 30

WEB PRÄSENZEN

www.aboutshomugo.com
www.shomugo.at
www.shomugo.de
www.shomugo.eu