your megastore

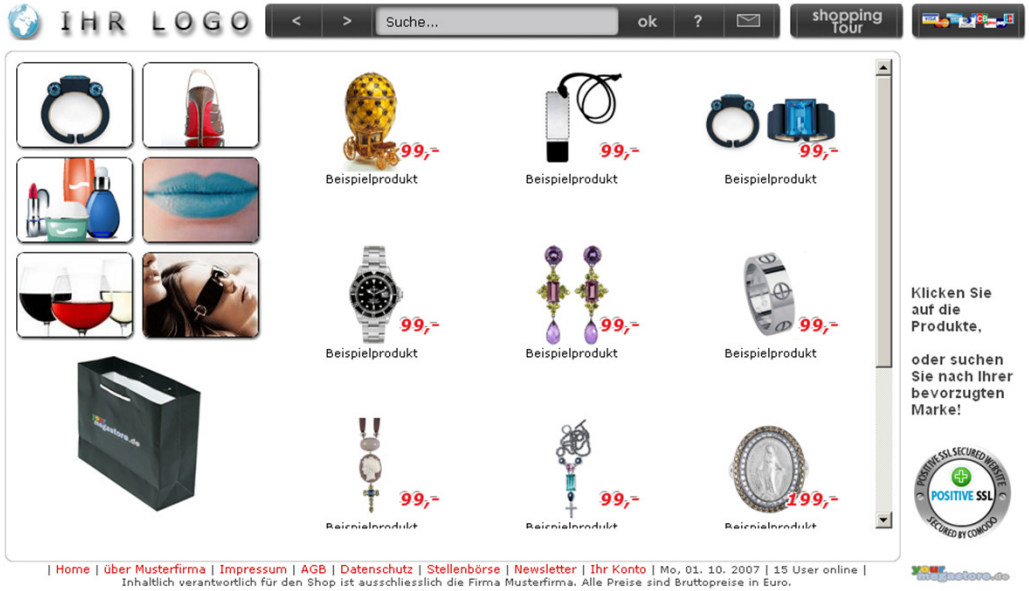
ihr geschäft im internet.

Was ist yourmegastore**?**

yourmegastore bietet Ihnen die Möglichkeit einen eigenen, kostenlosen Onlineshop zu besitzen. Kostenlos bedeutet Sie haben keine Vorlaufkosten, keine Investitionen und bekommen alles schlüsselfertig.

Jeder Händler kann somit **professionell** und **ohne Risiko** sein eCommerce Business mit **yourmegastore** starten.

Unser Ziel ist es, mit Ihnen gemeinsam einen Onlineshop anzubieten, und Sie zum Erfolgreichen Online-Händler zu machen. **Risikofrei**.



Warum werden nur wenige e-Commerce Pläne erfolgreich verwirklicht?

Wünsche der Händler	Hürden bei Onlineshops
• Zusätzlicher Vertriebskanal im Internet	• Händlern fehlt Internet Erfahrung und Affinität, verbinden Internet mit Risiko
• Niedriges Investment und ein geringer Zeitaufwand	• Hoher Zeit- und Kostenaufwand für Shop Setup und Laufende Shopkosten
• Minimale Zusatzarbeit durch den Onlineshop	• Lösungen für Versand und Logistik erscheinen aufwändig
• Zahlungssicherheit	• Einrichtung von sicheren aber flexiblen Zahlungsmöglichkeiten
• Umsatz durch ausreichend Kunden und Bestellungen	• Aufbau des Kundenstamms, Online- und Offline-Marketing
• Geringes Gesamtrisiko	• Betreten von Online-Neuland für traditionelle Händler

Das yourmegastore **Onlineshop Konzept bietet Ihnen die Lösung!**

Online-Shop ohne Risiko: das Erfolgsrezept von yourmegastore**!**

Händler

- haben keine Investitionen durch kostenloses Setup
- brauchen keine besondere Interneterfahrung
- haben einen zusätzlichen Vertriebskanal mit Millionen potentieller Kunden
- müssen sich nicht um lästige Details bei Online-Shop Betreuung kümmern
- bekommen Ihren eigenen Onlineshop mit Ihrem ausgesuchten Namen

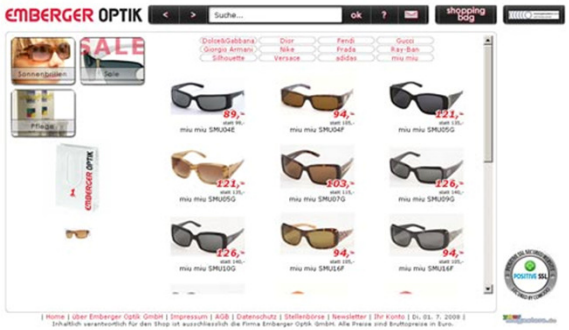
- **und** starten schnell und erfolgreich online!

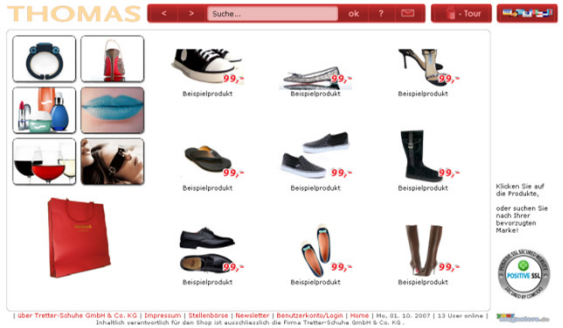
Warum yourmegastore**?**

Zusammen: Jeder Händler wird bei uns zum Shoppartner. Er profitiert von unserer Erfahrung, die wir ihm problemlos und kostengünstig liefern.

Vorteile:

- schnell starten: keine Interneterfahrung nötig
- **yourmegastore** bietet einen bereits vorhandenen Kundenstamm
- full service (Beratung, Aufsetzung, Anpassung, Anbindung an Payment, Hosting, etc.)
- umfangreiche Zusatzleistungen (Hilfestellung zum Start eines eigenen eCommerce Business, Start PR)
- Konzeption und Umsetzung der nötigen Strategie für das Online-Marketing
- volle Kontrolle über Ihren Shop mit einfacher Bedienung
- **yourmegastore** sorgt für die rechtlichen Rahmenbedingungen und eine ausgeklügelte Online-Sicherheit





Fazit: Mit **yourmegastore** wird man auch über den Start hinaus nicht alleine gelassen.
Wir führen Ihren Onlineshop zum Erfolg.

Das besondere an yourmegastore

- kostenloses Design des Shopkonzeptes und Programmierung Ihres Onlineshops
- kostenlose Produktpräsentation und Anpassung an Ihren Firmenauftritt
- kostenlose Beratung und individuell angepasstes (Website-)Marketing
- kostenlose Anbindung an Bezahlungsservices und Unterstützung bei der Logistik
- kostenloses Website Hosting und Domainregistrierung

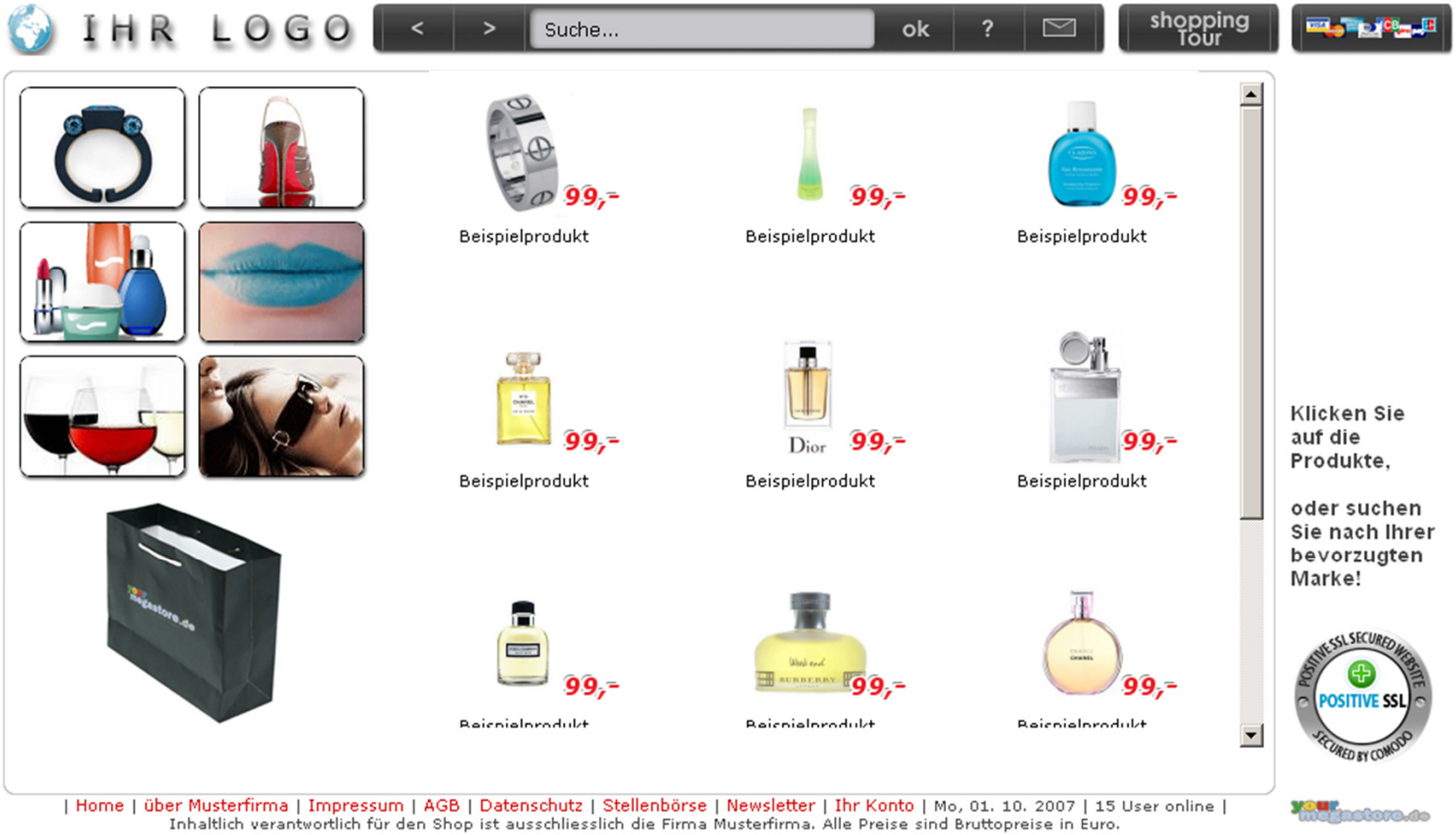
...und vieles mehr. **Schlüsselfertig**.

Und:

- Unser Shoplayout wurde auf Basis Markt- und Werbepsychologischer Erkenntnissen entwickelt. Der Einkaufsprozess im Internet ist erlernt und wir wissen genau, wie sich die Kunden im Netz bewegen
- Sowohl Käufer als auch Verkäufer profitieren von unserer werblich- kaufmännischen Erfahrung um sich besser kennenzulernen, zu vertrauen und gemeinsam online Geschäfte zu machen.
- Wir bieten Ihnen eine weitreichende Unterstützung bei Ihrem Onliseshop an.
  Wir sind für Sie erreichbar. **Jederzeit**.

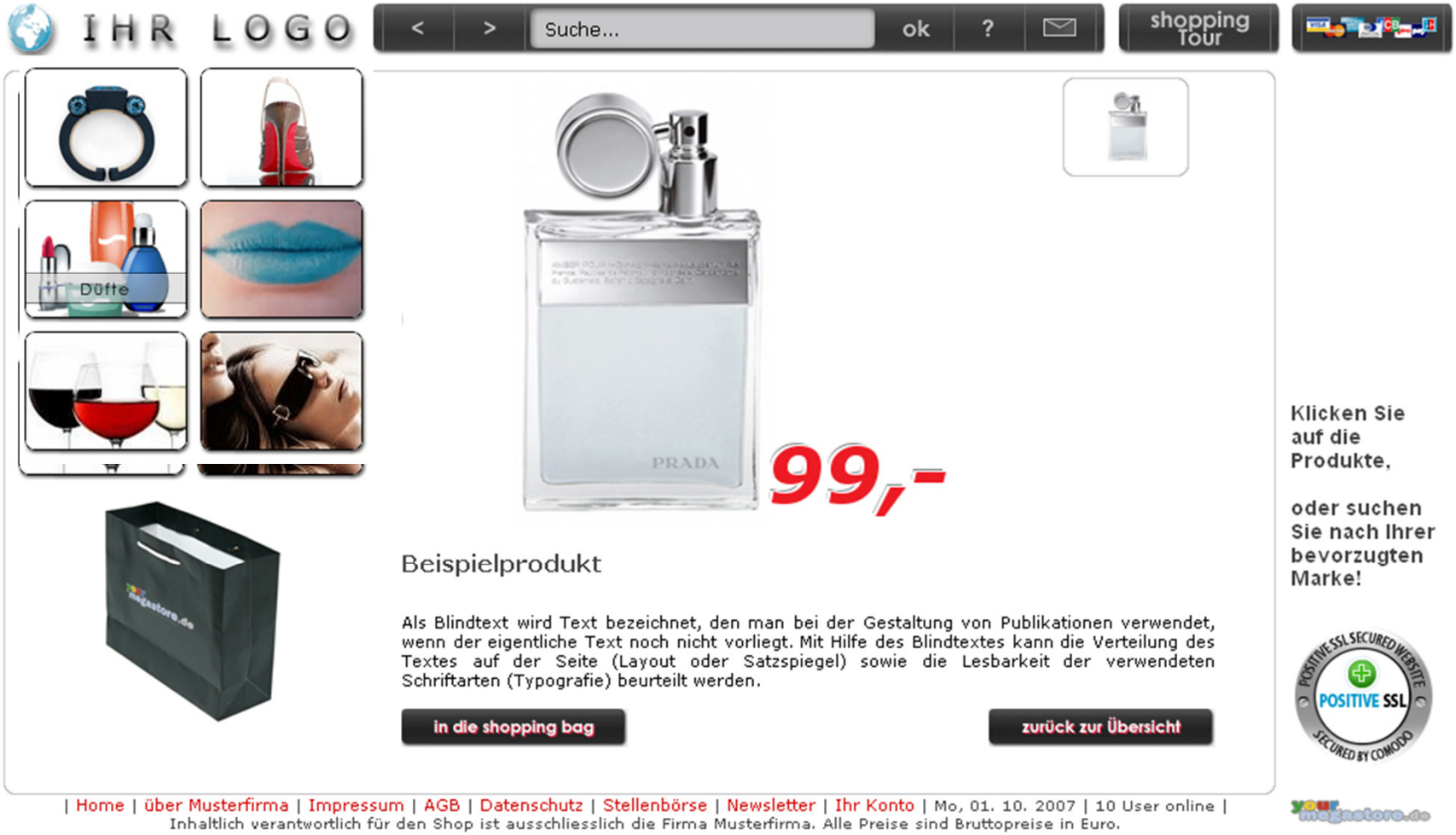
your megastore
ihr geschäft im internet.

Shopbeispiel - Bestellung



your megastore
ihr geschäft im internet.

Shopbeispiel - Bestellung



your megastore
ihr geschäft im internet.

Shopbeispiel - Bestellung

IHR LOGO | < | > | Suche... | ok | ? | weiter shoppen

Ihre Shoppingbag

X		Beispielprodukt	1 ok	99,00 Euro	99,00 Euro
X		Beispielprodukt	1 ok	99,00 Euro	99,00 Euro
X		Beispielprodukt	1 ok	99,00 Euro	99,00 Euro
					297,00 Euro
				Versandkosten:	5,90 Euro
					302,90 Euro
				Gesamtpreis:	weiter zum Bestellen

Anzahl der gewünschten Produkte auswählen und einfach und sicher bezahlen!

Für die Wunschliste klicken Sie auf das x.

Zum löschen klicken Sie bitte erneut auf das x.

POSITIVE SSL SECURED WEBSITE
POSITIVE SSL
SECURED BY COMODO

| Home | über Musterfirma | Impressum | AGB | Datenschutz | Stellenbörse | Newsletter | Ihr Konto | Mo, 01. 10. 2007 | 11 User online |
Inhaltlich verantwortlich für den Shop ist ausschliesslich die Firma Musterfirma. Alle Preise sind Bruttopreise in Euro.

your megastore.de

Shopbeispiel - Bestellung

IHR LOGO

< > Suche... ok ? shopping bag

schon mal hier gewesen...

Wenn Sie bereits yourmegastore - Kunde sind, können Sie sich hier anmelden.

Emailadresse:

Passwort:

Passwort vergessen?

ok

zum ersten mal hier...

Wenn Sie noch kein yourmegastore Kunde sind, geben Sie bitte hier Ihre Daten ein.

Anrede: Herr Frau

Vorname:

Name:

Strasse:

PLZ und Wohnort:

Land: Deutschland

Geburtsdatum:

Emailadresse:

Passwort wählen:

Ja, ich möchte den Newsletter erhalten.

ok

Alle Transaktions-Daten werden über gesicherte Protokolle und Seiten gesendet, um Missbrauch zu vermeiden.

Wir legen Wert darauf, dass sich Sie bei Ihren Einkäufen jederzeit sicher fühlen und dies auch sind.

POSITIVE SSL SECURED WEBSITE POSITIVE SSL SECURED BY COMODO

| Home | über Musterfirma | Impressum | AGB | Datenschutz | Stellenbörse | Newsletter | Ihr Konto | Mo, 01. 10. 2007 | 7 User online |

Inhaltlich verantwortlich für den Shop ist ausschliesslich die Firma Musterfirma. Alle Preise sind Bruttopreise in Euro.

your megastore
ihr geschäft im internet.

Shopbeispiel - Bestellung

IHR LOGO | < | > | Suche... | ok | ? | shopping bag

1. Ihre Daten
2. Ihre shopping bag
3. Widerrufsbelehrung & AGB
4. Lieferanschrift & letzter Check
5. Kasse

Kasse

Wählen Sie nun eine der nachfolgenden Zahlungsmöglichkeiten aus:

PayPal
Bequem per Email bezahlen.
Vorteil: Echtzeit, Sofortversand!

Moneybookers
Bequem per Email bezahlen.
Vorteil: Echtzeit, Sofortversand!

Kreditkartenzahlung
Bequem mit Kreditkarte bezahlen.
Sicher über PayPal!

Rechnung
Diese Zahlungsmöglichkeit bieten wir derzeit nicht an.

Überweisung
Wir versenden Ihre Bestellung nach Geldeingang.

Nachnahme
Sie bezahlen bequem an der Haustüre zzgl. 2 Euro Nachnahmegebühren.

Alle Transaktions-Daten werden über gesicherte Protokolle und Seiten gesendet, um Missbrauch zu vermeiden.

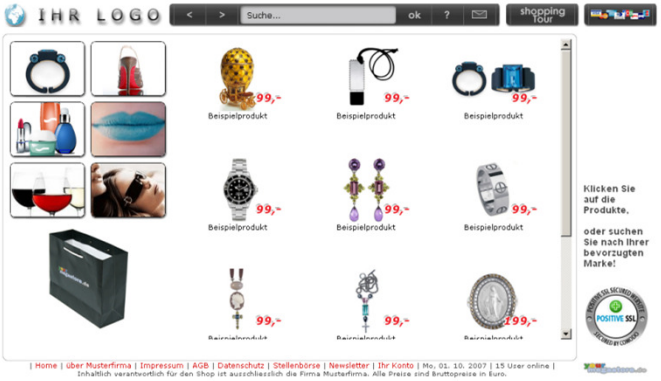
Wir legen Wert darauf, dass sich Sie bei Ihren Einkäufen jederzeit sicher fühlen und dies auch sind.

POSITIVE SSL SECURED WEBSITE
POSITIVE SSL
SECURED BY COMODO

| Home | über Musterfirma | Impressum | AGB | Datenschutz | Stellenbörse | Newsletter | Logout | Mo, 01. 10. 2007 | 8 User online |
Inhaltlich verantwortlich für den Shop ist ausschliesslich die Firma Musterfirma. Alle Preise sind Bruttopreise in Euro.

yourmegastore.de

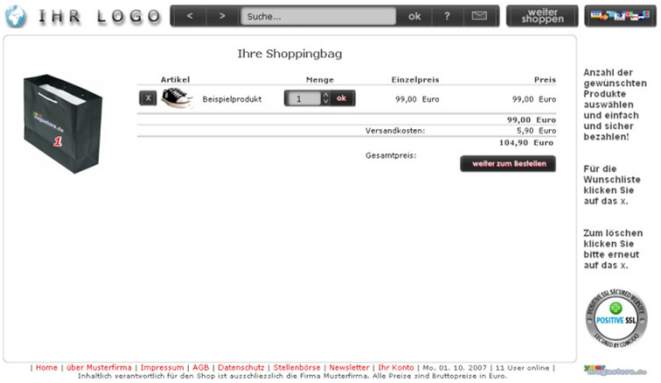
Überblick Bestellprozess

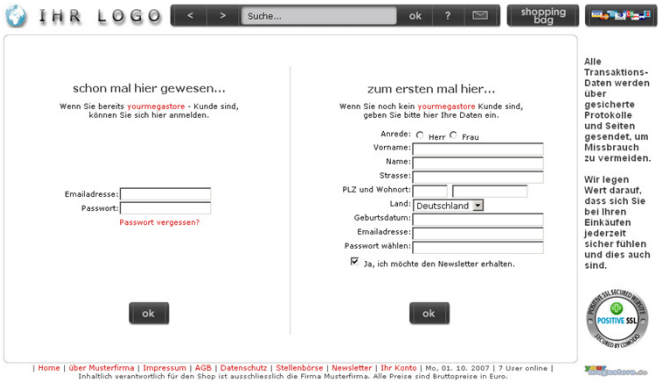


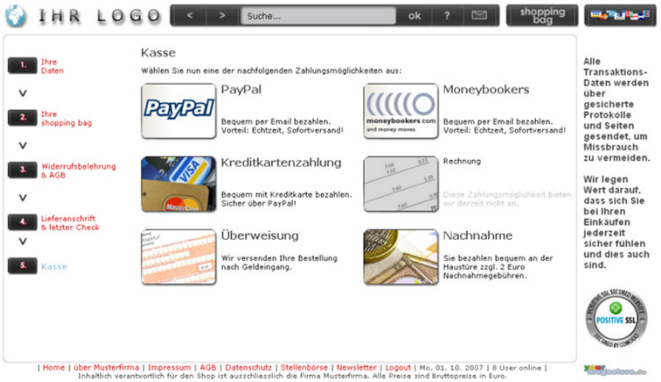
your megastore
ihr geschäft im internet.

einfach, sicher, schön.

less steps to buy.

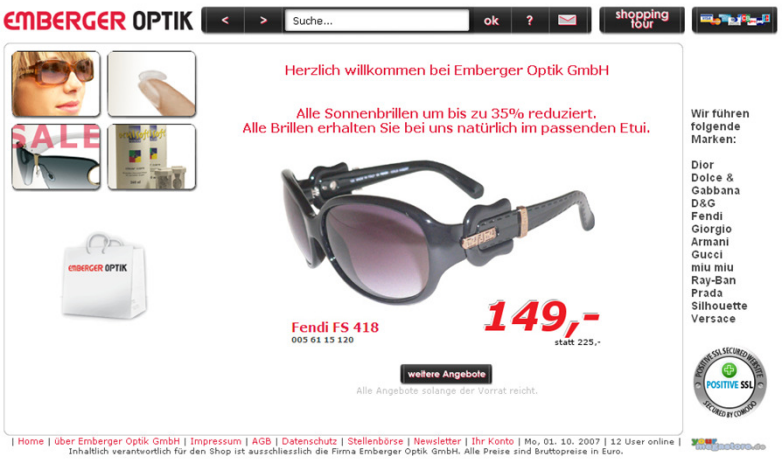


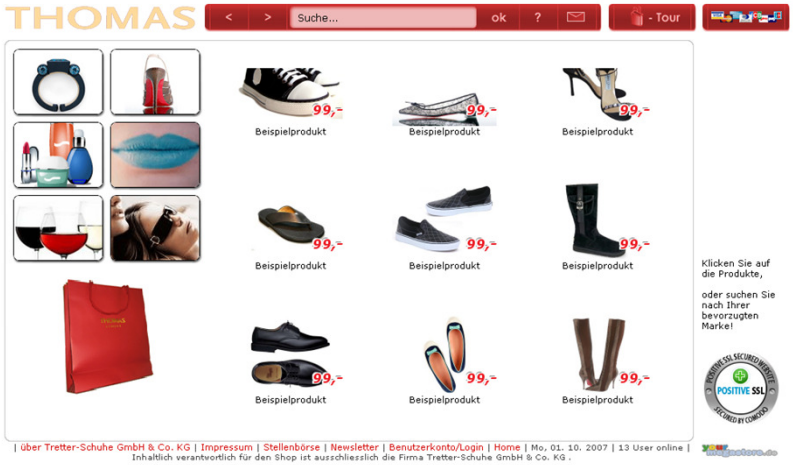




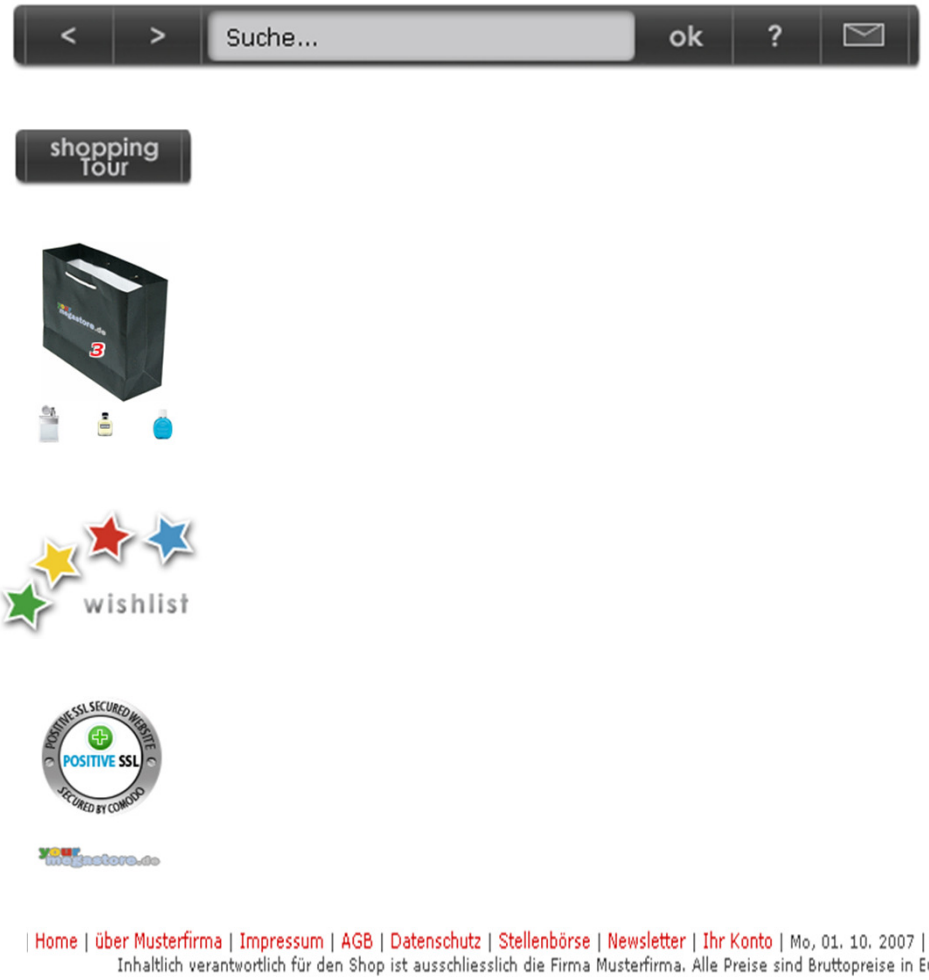
your megastore
ihr geschäft im internet.

Shopbeispiele





Shop Features



individuelle Suche / Kontakt

shopping tour

dynamische shopping bag

Wunschliste

Sicherheit

Transparenz

Die yourmegastore Hauptseite als Mall-Konzept

| über Ihr Unternehmen | Impressum | Stellenbörse | Newsletter | Login | Home | Donnerstag, 28. Juni 2007 | 1 User online |

Wir lassen Sie nicht alleine

yourmegastore plant und betreut Ihr Marketing für den Online-Shop.

Sie bekommen einen Partner

- der sich Ihren Wünschen und Bedürfnissen anpasst
- der gemeinsame Ideen entwickelt, die schnell und effizient umgesetzt werden
- der Sie in den Marketingfragen zum eCommerce kompetent berät und unterstützt
- der Marketing & PR Maßnahmen vorschlägt und implementiert
- der den Wettbewerb analysiert und konkrete Empfehlungen abgibt
- der unsere Performance regelmäßig beurteilt und kontinuierlich Aktionen für den gemeinsamen, zukunftsweisenden Erfolg empfiehlt
- der sich um die Geschäftsentwicklung Ihrer E-Commerce-Initiative kümmert.

Gemeinsam mit **yourmegastore** wird Ihr Onlineshop zum Erfolg.

Welche Leistungen bietet yourmegastore**?**

Standardpaket (EUR 0)
- 1. Schulung
- Abrechnung
- Backend
- Bestellungen / Controlling
- Payment Anbieter
- Rechtsüberarbeitung
- Statistics Standard
- Logistik Lösungen

Marketing Basic
- Adwords aufsetzen
- Adwords optimieren
- Adwords verwalten
- Preisvergleiche
- SEO
- Dynamische Startseite

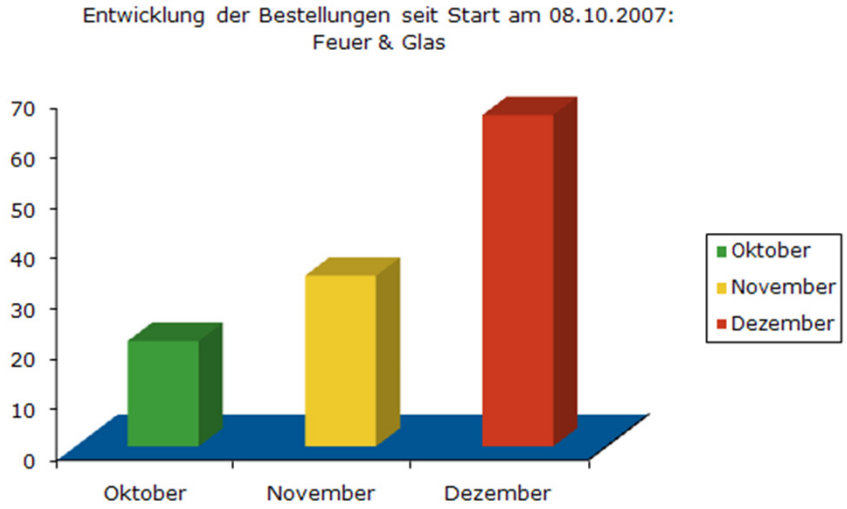
Marketing Expert
- Kampagnenerstellung
- Kampagnenplanung
- Sortiment überarbeiten
- Statistics erweitert
- Strategie überdenken
- Top 10 Konkurrenzanalyse

Minimal Setup
- Datensammlung
- Homepage Link
- Sortiment festlegen
- Store Design
- Verträge
- Fotos
- Produktbeschreibungen

Marketing Plus
- Newsletter
- Newsletter Design
- Emailadressgenerierung
- Offline Anzeigen gestalten und schalten
- Offline PR
- Online PR
- Zielgruppenfindung

Weitere Leistungen
- Angebot des Monats
- Feiertagsaktion
- Gutschein
- Gewinnspiele
- Homepage aufsetzen
- Shopzertifizierung
- Werbemittel
- Anbindung an ERP / Warenwirtschaft

Das Pilotprojekt



Mit Feuer & Glas konnte yourmegastore in den ersten zwei Monaten einen Umsatz von über 7.000 Euro generieren.

Jeder neue yourmegastore ist in kurzer Zeit realisiert.

Die Betreuungsleistung bleibt aufgrund der geschaffenen Standards konstant.

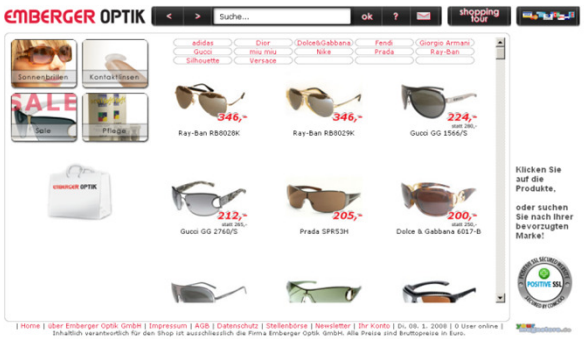
Das Konzept wurde von den Endkunden (Online-Shopper) wegen seiner Einfachheit sehr gut angenommen.

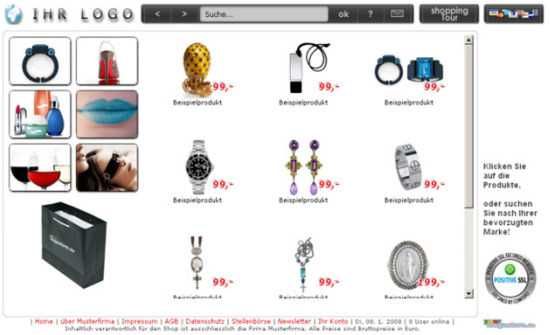
Kunden über uns

„Wir sind hochzufrieden mit der Entwicklung unseres Onlineshops, der professionellen Betreuung, der einfachen und innovativen Technik und dem sehr kompetenten Team von yourmegastore. Jederzeit würde ich yms weiterempfehlen, was ich auch bereits getan habe. Viel Glück und Erfolg mit Ihrer tollen Idee."
Mario Crisollo – Geschäftsführer Feuer & Glas

„Mit yourmegastore haben wir einen kompetenten und zuverlässigen Partner gefunden, der uns in die Welt des eCommerce Business geführt hat. Vor allem die Marketingideen gefallen uns!"
Robert Emberger – Geschäftsführer Emberger Optik

„Einfach, schnell und unkompliziert, so wie man es sich wünscht."
Tobias Strerath – Prokurist Basmati Rice GmbH





Wie verdient yourmegastore **Geld?**

yourmegastore refinanziert die Investition vom Onlineshop Setup und Betrieb durch einen prozentualen Anteil an den getätigten Bestellungen – eine **Umsatzbeteiligung**.

Sie verkaufen Produkte, warum nicht ein bisschen mehr ohne zusätzlichen Aufwand?

Sie bekommen - ohne Investitionen - einen zusätzlichen Vertriebskanal im Internet.

Sie verdienen durch Ihren neuen Vertriebskanal mehr Geld als bisher, ohne zusätzlichen Aufwand und ohne zusätzliche Kosten.

Es entsteht eine klare WIN-WIN Situation: Sie zahlen nur, wenn Ihr Onlineshop auch läuft und Bestellungen getätigt werden.

Risikofrei im Internet mit **yourmegastore**.

Marktsituation

1. Wachstumskurve und Handelsvolumen

- 20% der Händler erwirtschaften < 100.000 Euro / Jahr
- 19,2% geben Umsätze von 100.000 bis 500.000 Euro an.
- 12,5% erreichen > 1.000.000 / Jahr.

EuPD Research und PayPal 09/2007:

- Die Großen boomen, kleine, weniger bekannten Shops, verzeichnen aktuell starken Zulauf.

2. Bereitschaft von Händlern, das Internet als zusätzlichen Channel oder einzigen Channel zu nutzen

- 59,7% der befragten Händler bestätigen Internet als Haupteinnahmequelle
- 33,9% verkaufen ausschließlich über das Internet (+21,4% geg. 2006)
- 77,0% der befragten Händler planen aktuell Investitionen in Distribution
- 50,6% planen das Internet als Vertriebskanal in den Vordergrund der Investitionen zu stellen.

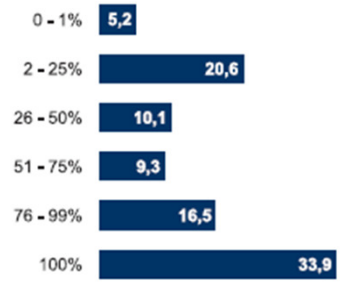
3. Gründe, warum Händler noch keine Shops nutzen/haben

Händler wollen am neuen Boom überlegt partizipieren und haben Angst vor:

- mangelndem Sachverständnis
- mangelnden Ressourcen
- zu hohen Kosten
- zu viel Maintenance
- zu wenig Zeit

Umsatzklassen

Anteil Onlineverkäufe am Gesamtumsatz



Markt Wachstum

- eCommerce ist und bleibt trotz Konjunkturschwankungen ein stark wachsender Markt
- In Deutschland werden 2008 €36,6 Milliarden umgesetzt. Für 2010 werden ca. €54,2 Milliarden an Umsatz erwartet.

B2C E-Commerce: Germany, 2006-2011

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
B2C e-commerce sales* (billions)						
Dollars	$27.1	$38.8	$50.5	$60.1	$69.4	$79.6
Euros	Eur21.5	Eur28.5	Eur36.6	Eur45.5	Eur54.2	Eur63.6
% change (based on euro figures)	-	32.6%	28.4%	24.3%	19.1%	16.6%
Online buyers (millions)						
Internet users ages 14+	36.6	39.1	41.5	43.9	46.3	48.5
Online buyers ages 14+	27.2	29.2	31.3	33.4	35.4	37.3
% change	-	7.5%	7.0%	6.6%	6.2%	5.4%
% of Internet users who are online buyers	74.2%	74.9%	75.4%	76.0%	76.5%	77.0%
Average annual amount spent online per buyer**						
Dollars	$996	$1,326	$1,614	$1,801	$1,959	$2,133
Euros	Eur790	Eur975	Eur1,170	Eur1,364	Eur1,530	Eur1,693
% change (based on euro figures)	-	23.3%	20.0%	16.6%	12.2%	10.6%

*Note: converted at average annual exchange rates (projected for future years); *includes online travel, event ticket and digital download sales; **individuals ages 14+ who have made at least online purchase online within the past year*
Source: eMarketer, July 2007

085639 www.eMarketer.com

yourmegastore **in der Presse**

internet WORLD BUSINESS

9. Juni 2008
Ganzseitige Artikelreihe zu vielversprechenden Startups

Die Webshop-Dienstleister

Yourmegastore übernimmt die komplette E-Commerce-Betreuung stationärer Händler

Start-up

Wer bisher die hohen Kosten für einen eigenen Webshop scheute, kann sich von Yourmegastore, das Rundumbetreuung bietet, helfen lassen – gegen Umsatzbeteiligung.

In der Reihe „Newcomer vorgestellt" sind bereits unter anderem erschienen:

- Kernstdualnen.de (Ausgabe 8/07)
- Pfandy (Ausgabe 6/07)
- Seetwave (Ausgabe 2/07)

Die vollständige Liste aller Start-ups finden Sie auf www.internetworld.de unter dem Webcode 08020224.

Beispielhafte Lösungen: Webshopauftritte der Pfotkundan Emberger Optik sowie Feuer & Glas, mit denen Yourmegastore sein Produkt testete

Die Grundidee zu seinem neuen Projekt kam Rupert Wild bereits Mitte der 1990er-Jahre, als er selbst seinen ersten Webshop eröffnete. Seitdem ließ er die Idee reifen, bis er sich schließlich im April 2007 mit dem Kollegen Maximilian Hemmerle daranmachte, seine Vorstellungen zu Papier zu bringen. Herausgekommen ist dabei nach fünfmonatiger Entwicklungs-, Planungs- und Aufbauphase das Start-up Yourmegastore, ein Dienstleister, der Händlern bei der Eröffnung eines Webshops mit Rat und Tat zur Seite steht – und sich allein auf Erfolgsbasis bezahlen lässt. „Wir bringen den kleinen bis mittleren Mittelstand mit einem einfachen Onlinestore ins Netz", sagt Hemmerle. „Zielgruppe ist jeder Händler mit mindestens einem realen Ladengeschäft oder außergewöhnlichen Produkten."

Im September vergangenen Jahres gingen die ersten beiden Pilotstores online. „Damit haben wir viele wertvolle Erfahrungen gesammelt und auch schon erste erfreuliche Umsätze für unsere Shoppartner erzielt", sagt Hemmerle. Solange Yourmegastore.de eine Unit der White Communications GmbH in München (Geschäftsführer Rupert Wild) ist, agiert der 27-Jährige als Head of Division. Sobald der neue Geschäftszweig jedoch Gewinne abwirft, soll er unter dem geschäftsführenden Gesellschafter Hemmerle als eigenständige Firma ausgegliedert werden. Der Businessplan sieht vor, dass dies der Fall ist, sobald das Start-up zwölf Partnershops gewonnen hat. Und deren Umsatz kalkuliert Yourmegastore nach eigener Auskunft eher verhalten. Momentan betreut Yourmegastore ein halbes Dutzend Händler. „Noch sind die Vertragspartner überschaubar", gesteht Hemmerle. „Langsam spricht sich unser Konzept aber herum, sodass sich tatsächlich laufend Interessenten bei uns melden." Bis Jahresende will Yourmegastore nach eigenen Angaben etwa 50 gut laufende Webshops betreuen.

Umfassende Betreuungsleistung

Diese Betreuung umfasst im Grunde alle Bereiche – von der ersten Beratung und Planungsphase über Design, Programmierung und Domainregistrierung bis hin zur Vermarktung (siehe Kasten). Die Idee dahinter: „Jeder Händler kann mit uns risikofrei, ohne Fachwissen und Anlaufinvestition sofort loslegen und seine Ware professionell anbieten", sagt Hemmerle. „Wir nehmen ihm die ganzen lästigen Details ab und geben ihm im Bedarfsfall – zum Beispiel für die Logistik – den richtigen Partner an die Hand." Der Dienstleister selbst, der alle Aufgaben vorab kostenlos erledigt, will sich über eine individuell vereinbarte Umsatzbeteiligung refinanzieren. „So entsteht die klassische Win-win-Situation", ist Hemmerle überzeugt. „Das Tolle ist, dass sich unser Shoppartner sicher sein kann, dass wir ein konsequentes Interesse daran haben, dass sein Shop immer gut läuft." In der Regel beträgt die Umsatzbeteiligung zehn Prozent, bei besonderen Produkten – etwa mit sehr geringer Marge – lässt der Münchner Dienstleister allerdings auch noch mit sich reden. Weitere Maßnahmen, um den Abverkauf eines Stores zu fördern, wie Adwords, Affiliate Marketing oder Banner- und Offlinekampagnen, müssen natürlich die Auftraggeber bezahlen.

Außerdem entwickelt White Communications Strategien, die Yourmegastore seinen Vertragspartnern mit an die Hand geben will, um den jeweiligen Webshop bekannt zu machen, sowie Zusatzleistungen wie temporäre Sonderaktionen oder Newsletter. Aber nicht nur um Leistungen, die explizit zu Yourmegastore gehören, wollen sich Wild und Hemmerle kümmern, sondern auch Aufgaben übernehmen, für die sonst ein externer Dienstleister zuständig wäre: „Möchte ein Shoppartner beispielsweise neues Verpackungsmaterial oder gar ein begleitendes Event zur Onlineshop-Eröffnung – wir können ihm das liefern", erläutert Hemmerle.

Diese Services übernimmt Yourmegastore.de:

- Beratung
- Programmierung ihres Onlinestores
- Anbindung an Bezahlungsservices
- Anbindung an Ihr Warenwirtschaftssystem
- Webshs-Hosting
- Domainregistrierung
- Design
- Produktpräsentation
- (Webshs-)Marketing

ihr eigenes Unternehmen wollen die Verantwortlichen zunächst nicht im großen Stil bewerben. Stattdessen setzen sie auf Mund-zu-Mund-Propaganda. „Unsere jetzigen Shoppartner werben fleißig für uns", so Hemmerle, der darauf setzt, dass sich dieser Werbeeffekt durch jeden weiteren Shoppartner potenziert. Auch im Hinblick auf Fremdkapital ist der Betreiber von Yourmegastore eher zurückhaltend. Generell möchte Yourmegastore eigenfinanziert, sprich mehrheitsbeteiligt bleiben. „Für eine noch bessere Vernetzung durch etablierte Serial Entrepreneurs oder Business Angels sind wir aber offen eingestellt", fügt Hemmerle an.

Kein unüberschaubarer Flohmarkt

Der Head of Division sieht seine Unternehmen gut genug aufgestellt, um ohne Fremdkapital zu bestehen. „In der Form habe ich auf Händlerebene – selbst weltweit – noch kein vergleichbares Konzept gesehen", sagt er. Natürlich gebe es genügend Webshopanbieter, die jedoch nicht den gleichen Fullservice-Ansatz in Verbindung mit einer Vergütung auf Erfolgsbasis verfolgten. Und auch Konzepte, die es privaten Verkäufern ermöglichen, einen eigenen Shop aufzumachen, gebe es ausreichend. „Hier unterscheiden wir uns ganz bewusst mit der Auswahl unserer Partner", so Hemmerle. „Denn die Geschäfte von Yourmegastore sowie deren Produkte sollen Qualität bieten und nicht etwa wie ein riesiger unüberschaubarer Flohmarkt sein."

Unter *www.yourmegastore.de* soll allerdings eine Plattform entstehen, die einer virtuellen Shoppingmall entspricht. Die Kunden, die sich zum Beispiel für ein Parfüm einer bestimmten Marke interessieren, werden dort auf einen Shop aufmerksam gemacht, in dem es Sonnenbrillen der gleichen Marke gibt. „Diese Plattform wollen wir dann auch intensiv bewerben", sagt Hemmerle. *Axel*

yourmegastore.de

Steckbrief

- Angebot: Yourmegastore.de
- Betreiber: White Communications GmbH
- Geschäftsführer: Rupert Wild sowie Maximilian Hemmerle (Head of Division)
- Mitarbeiter: 8 feste
- Investoren: eigenfinanziert
- Geschäftsidee: Erstellung eines Webshops für stationäre Händler sowie Abwicklung aller begleitenden Maßnahmen
- Geschäftsmodell: Refinanzierung mittels individuell vereinbarter Umsatzbeteiligung
- Launch: Ende 2007

Die Kundengeschäfte im Blick: Yourmegastore-Chefs Maximilian Hemmerle und Rupert Wild

Wer ist yourmegastore**?**

- Ein junges kreatives Unternehmen, mit einer neuen Idee, welches sich dem mittelständischen Handel verpflichtet fühlt. Unsere Heimatstadt ist München.

- **yourmegastore** ist eine Division der WHITE Communications GmbH und wird partnerschaftlich geführt von Rupert Wild (WHITE Communications GmbH), Maximilian Hemmerle und Nils Boeffel.

- Durch unsere über 15-Jährige Erfahrung mit WHITE Communications GmbH - dem Premiumpartner für Premiumbrands - verfügen wir über das richtige Know-how Ihre Produkte optimal, effizient und mit der perfekten Zielgruppenansprache an Ihre neuen Kunden zu bringen.

Wer steckt hinter yourmegastore**?**

Maximilian Hemmerle
cmo* & co-founder

Studium der Soziologie, Markt-Werbepsychologie und strategischen Unternehmensführung an der Ludwig-Maximilians-Universität München, sowie der Universität Salzburg.
Leitender Redakteur von zwei Onlinenewslettern der Werbe- und Eventbranche. Weitreichende Erfahrungen in renommierten Medien- und Internetunternehmen.

Nils Boeffel
ceo* & co-founder

Studium Elektronik und Informatik zum M.S. bei RPI (USA), INSEAD MBA (Singapur / Frankreich).
Langjährige internationale Erfahrung in der Testelektronik-Industrie, Managementberatung (McKinsey & Company), und M&A und Sondersituationen (Firmensanierung, Turnaround). Erfahrung in diversen Startups.

Rupert Wild
founder

Studium an der Bayerischen Akademie für Werbung. Geschäftsführerender Gesellschafter (100%) der WHITE Communications GmbH, der Media und PR Agentur für Luxus- und Premiummarken.
Gesellschafter und Gründer der Trendhouse Eventmarketing GmbH, einer der erfolgreichsten deutschen Eventagenturen. Vorstand des Kommunikationsverbands Bayern e.V.

* bei Ausgründung von **yourmegastore** aus WHITE Communications GmbH

Contact

osterwaldstr. 10
80805 münchen
t. +49 (0) 89 360 766-0
f. +49 (0) 89 360 766-16
e. info@**yourmegastore.com**

nils boeffel
ceo & co-founder
m. +49 (0) 163 74 89 035
e. boeffel@**yourmegastore.com**

maximilian hemmerle
cmo & co-founder
m. +49 (0) 172 83 26 730
e. hemmerle@**yourmegastore.com**

rupert wild
founder
t. +49 (0) 89 360 766-0
e. wild@**yourmegastore.com**

a division of **WHITE** Communications GmbH

Zitate und Wettbewerbsvergleich

yourmegastore bietet im Vergleich zum Wettbewerb einen einfachen, kostengünstigen Einstieg verbunden mit umfangreichen Zusatzleistungen

Wettbewerbsvergleich

	Big Player	Direkte Wettbewerber	Internet Provider	Software Anbieter	yourmegastore
Grösse	gross	mittel	mittel	mittel	klein
Reichweite	gross	mittel	mittel	mittel	mittel
Einstiegsaufwand	hoch	niedrig	mittel bis hoch	hoch	niedrig
Einstiegskosten	mittel	mittel	niedrig	hoch	niedrig
Set-up Service	minimal	niedrig	niedrig	mittel	hoch
Betreibungsaufwand	mittel	hoch	hoch	hoch	niedrig
Betriebskosten	mittel	mittel	niedrig	hoch	niedrig
Flexibilität	niedrig	mittel	niedrig	hoch	niedrig
Full Service Ansatz	niedrig	mittel	niedrig	mittel	hoch
Zusatzleistungen	mittel	mittel	mittel	mittel	hoch
Individualisierung	niedrig	mittel bis hoch	mittel	hoch	hoch
Marketing know-how	k.A.	mittel	gering	mittel bis hoch	hoch

Der online Markt wird weiter wachsen und signifikante Investitionen werden in diesem Bereich erwartet

Zitate aus diversen Quellen

„Die optimistische Stimmung in der Branche ist ungebrochen: 63 Prozent der Befragten prognostizieren für 2009 höhere Umsätze als im laufenden Geschäftsjahr. Entsprechend positiv ist auch die Investitionsbereitschaft. 41,6 Prozent der Befragten gehen davon aus, in 2009 verstärkt zu investieren, 42,4 Prozent planen mit Investitionen in gleicher Höhe wie in 2008."

Pangora Expertenstudie - Geschäftsklima im E-Commerce 2008/2009

„Positive Stimmung im eCommerce setzt sich fort

Ein Blick auf die Ergebnisse der Vorgängerstudien 2006 und 2007 zeigt, dass sich an der positiven Stimmung nichts geändert hat. Auch wenn sich die Umsatzprognosen der Studie „eCommerce 2007" (Umsatz wird steigen: 80,2 Prozent) in 2008 nicht ganz bestätigt haben (Umsatz ist in den letzten 12 Monaten gestiegen: 65,4 Prozent), so ändert dies nichts an der insgesamt sehr zuversichtlichen Haltung der Händler."

EuPD Research - September 2008

„Der Einkauf per Mausklick ist so beliebt wie nie. Für 2010 werden 781 Mrd. Umsatz in Deutschland erwartet (Bitkom 2007) Wer ein Stück von diesem Kuchen abhaben will, muss jedoch zunächst zahlreiche Herausforderungen meistern."

E-Commerce in Deutschland Fakten statt Mythen - November 2008

– Aktuelle Ergebnisse aus dem Projekt E-Commerce-Leitfaden der Universität Regensburg und der Leitfaden-Partner atriga, ConCardis, Hermes Logistik Gruppe, creditPass, etracker, EURO-PRO, Luupay, Saferpay und xt:Commerce

Es ist nicht einfach eine wirkungsvolle und umsatzträchtige online Präsenz zu etablieren

Zitate aus diversen Quellen

„Die Händler haben genaue Vorstellungen von den Erfolgskriterien im eCommerce. Am wichtigsten ist ihnen dabei die Bekanntheit des eigenen Shops. Ein gut abgestimmtes Produktportfolio und eine ansprechende Art der Produktpräsentation haben in ihren Augen eine höhere Bedeutung als günstige Preise. Auch Layout und Design spielen eine zunehmende Rolle für den nachhaltigen Erfolg im Internet."

EuPD Research September 2008

„In der Praxis zeigt sich jedoch, dass insbesondere die kleinen Unternehmen sowohl beim Einstieg als auch beim täglichen Geschäftsbetrieb im E-Commerce mit massiven Problemen zu kämpfen haben. Viele Unternehmen lassen sich dadurch von einem Engagement im Internet abschrecken oder stellen ihre Aktivitäten entmutigt wieder ein."

Industrie- und Handelskammer Regensburg - November 2008

„Auch die Zahl der im Internet tätigen Händler sowie derer, die mit dem Gedanken spielen, am E-Commerce teilzunehmen, wächst stetig. … Insbesondere kleinen Händlern fehlen daneben oft die Ressourcen und das Knowhow, um sich intensiver mit den Möglichkeiten des Verkaufs über das Internet zu beschäftigen."

E-Commerce-Leitfaden der Universität Regensburg - November 2008

Das Angebot von yourmegastore

Zitate aus diversen Quellen

„Vielen Unternehmen **fehlt** es hierbei **an geeigneter Unterstützung** bzw. **an geeigneten Lösungen**. Insbesondere **kleinere Händler** haben häufig **nicht** die **erforderlichen Ressourcen**, um sich die notwendigen Informationen aus einer Vielzahl unterschiedlicher Quellen zusammenzusuchen."

E-Commerce-Leitfaden der Universität Regensburg - November 2008