

F A I R E

# Checkliste für Marken

Best Practices für deinen Erfolg auf Faire



# Einmalige Maßnahmen

Wenn du gerade live gegangen bist oder deine bisherige Performance überprüfst, findest du hier eine Liste mit bewährten, einmaligen Maßnahmen, die dir helfen, auf Faire erfolgreich zu sein.

## 01 Shop-Optimierung

- Verkauf in so vielen Märkten bzw. Regionen wie möglich
- Füg deine Markengeschichte und Feature-Bilder/-Videos auf deiner Shop-Seite hinzu
- Stell den Mindestbestellwert für Erstbestellungen niedrig ein (150 € oder niedriger empfohlen)
- Gib deine Lieferzeiten präzise an
- Gib deine Markenwerte an (z. B. umweltfreundlich oder nicht auf Amazon)
- Gib alle relevanten Identitäts-Tags an (z. B. von Frauen geführt, von LGBTQ+-Personen geführt)
- Erlaube wenn möglich den Verkauf an reine Online-Einzelhändler\*innen und Social Seller
- Aktivier die Option für Exklusivität und leg den Betrag fest, den Einzelhändler\*innen ausgeben müssen, um in ihrer unmittelbaren Umgebung Exklusivität zu erhalten
- Nutz Integrationen unserer zahlreichen Partner\*innen (wie Shopify etc.)
- Achte auf eine hohe Auflösung und korrekte Ausrichtung bei deinem Logo und Titelbild

## 02 Faire Direct

- Lad deine Kontakte (bestehende/inaktive Kund\*innen, potenzielle Kund\*innen) in deinem Kund\*innen-Tab hoch
- Sende E-Mail-Marketingkampagnen an deine Faire-Direct-Kund\*innen, um Registrierungen und provisionsfreie Bestellungen zu erzielen
- Teil deinen Faire-Direct-Link kanalübergreifend (Social Media, E-Mail-Signatur, Marketingmaterialien)
- Bette das Faire-Direct-Widget an einer relevanten Stelle deiner Website ein

## 03 Vermarktung durch den Katalog

- Achte darauf, dass dein Katalog auf Faire vollständig ist
- Nimm bevorstehende Kollektionen als vorbestellbar auf
- Optimier Produktnamen und -beschreibungen (indem du trendende Suchbegriffe verwendest, min. 200 Zeichen)
- Optimier Produktbilder und -videos (min. 4 Fotos oder Videos je Produkteintrag)
- Nimm ein paar Kollektionen auf, um deine Shop-Seite zu promoten
- Gib Produkt-Tags und Details an
- Sorg für kanalübergreifende Einheitlichkeit deiner Preise

## 04 Marketingmaßnahmen

- Sende gezielte E-Mail-Marketingkampagnen an die von dir hochgeladenen Kontakte und informiere sie, dass du auf Faire bist, und welche Vorteile du anbietest
- Starte eine Werbeaktion für bestimmte Produkte oder den gesamten Shop

## 05 Ressourcen

- Verweise für weitere Informationen auf unser [Helpcenter](#)
- Für Anfragen zum [Kund\\*innen-Support](#) kontaktiere unser Support-Team

# Fortlaufende Maßnahmen

Jetzt, wo alles eingerichtet ist, findest du hier eine Liste mit fortlaufenden Best Practices, um deine Seitenaufrufe und Konversionsrate zu steigern und dir dauerhaften Erfolg auf Faire zu sichern.

## 01 Shop-Optimierung

- Verkaufe zu jeder Zeit in so vielen Märkten bzw. Regionen wie möglich
- Reduzier deine Mindestbestellwerte (150 € oder niedriger empfohlen)
- Halt Markengeschichte, Titelbild und Feature-Bilder/-Videos auf deiner Shop-Seite aktuell

## 02 Faire Direct

- Lad regelmäßig neue Kontakte (bestehende/inaktive Kund\*innen, potenzielle Kund\*innen) in deinem Kund\*innen-Tab hoch
- Sende regelmäßig Marketing-E-Mails an deine Faire-Direct-Kund\*innen, um Registrierungen und provisionsfreie Bestellungen zu erzielen und diejenigen mit verfallenem/ungenutztem Guthaben anzusprechen
- Teile weiterhin deinen Faire-Direct-Link auf kreative Weise in verschiedenen Kanälen

## 03 Standards der Bestellabwicklung

- Nimm Bestellungen frühestmöglich an ([lad die Faire-App](#) herunter, um neue Bestellungen unterwegs anzunehmen)
- Wickle Bestellungen pünktlich ab, um deine Lieferzeiten einzuhalten
- Reagier zeitnah auf Nachrichten von Einzelhändler\*innen

## 04 Vermarktung durch den Katalog

- Füg regelmäßig neue Produkte hinzu, um deinen Shop aktuell zu halten
- Achte darauf, dass dein Katalog auf Faire vollständig ist
- Nimm bevorstehende Kollektionen als vorbestellbar auf
- Optimier Produktnamen und -beschreibungen, indem du mehr trendende Keywords und Suchbegriffe verwendest
- Aktualisiere und teste regelmäßig neue Kollektionen auf deiner Shop-Seite Sorg für kanalübergreifende
- Einheitlichkeit deiner Preise

## 05 Marketingmaßnahmen

- Versende regelmäßig gezielte E-Mail-Marketingkampagnen (3 oder mehr pro Monat empfohlen)
- Starte Werbeaktionen für bestimmte Produkte oder den gesamten Shop
- Schreib Kund\*innen nach abgewickelter Bestellung per E-Mail oder Textnachricht an und bitte um eine Bewertung

## 06 Ressourcen

- Verweise für weitere Informationen auf unser [Helpcenter](#)
- Für Anfragen zum [Kund\\*innen-Support](#) kontaktiere unser Support-Team
- Verfolge regelmäßig deine [Analysedaten](#)