

# E-COMMERCE ROADMAP 2026/2027

Worauf es in den nächsten 24 Monaten wirklich ankommt



## E-Commerce Roadmap 2026/2027

# Wachstum mit Klarheit

Haben Sie alle Punkte Ihrer Roadmap geprüft? Oder gibt es noch Bereiche, in denen Optimierungspotenzial besteht? Wir begleiten Sie dabei, Strukturen zu schaffen, Prozesse zu vereinfachen und Strategien konsequent umzusetzen.

Der E-Commerce steht an einem Wendepunkt. Nach Jahren des Wachstums geht es nicht mehr um „mehr vom Gleichen“, sondern um strategische Schärfe, Effizienz und technologischen Vorsprung. In den kommenden 24 Monaten werden die Gewinner die Unternehmen sein, die Systeme

intelligent vernetzen, Prozesse automatisieren und ihre Entscheidungen datenbasiert treffen. Gleichzeitig gilt: Wer sich von Plattformen abhängig macht, Daten vernachlässigt oder KI ohne konkreten Nutzen einsetzt, verliert Tempo und Marge.



Unsere Übersicht zeigt die entscheidenden Prioritäten in Technologie, Business und Marketing. Klar getrennt nach dem, was wirkt, und dem, was vermeidbar ist. Faktenbasiert, kompakt und aus der Praxis: Damit Führungskräfte im E-Commerce die richtigen Entscheidungen zur richtigen Zeit treffen.

Die nächsten 24 Monate entscheiden, wer im E-Commerce nur reagiert und wer gezielt führt. Unternehmen, die heute Strukturen schaffen, Systeme verbinden und ihr Wissen im eigenen Haus aufbauen, sichern sich nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit

## E-Commerce Roadmap 2026/2027

# Do's & Don'ts E-Commerce

Technologie	Business	Marketing
 • E-Commerce Systeme mit KI	 • Fokus auf Profitabilität	 • Fokus auf Social Commerce
 • Prozesse automatisieren	 • CLV fokussieren und steigern	 • Aufbau eines TikTok Shops
 • Flexible Systeme aufbauen	 • Plattform-abhängigkeit reduzieren	 • Data-driven Content steuern
 • Tech & Business verzahnen	 • Wissen Inhouse aufbauen	 • Brand & Performance kombinieren

Technologie	Business	Marketing
 • Kosten unterschätzen	 • DB3 nicht im Blick haben	 • Nur Paid Ads verwenden
 • KI ohne Use Case	 • Umsatz vor Profitabilität stellen	 • Unpersonalisierte Kommunikation
 • Datenqualität vernachlässigen	 • Softwarekosten nicht verhandeln	 • Dauerhafte Rabattaktionen
 • Abhängigkeiten zulassen	 • Kundennutzen ignorieren	 • Erfolgsmessung vernachlässigen

## Kontakt

# Lassen Sie uns sprechen

Wir freuen uns auf den Austausch mit Ihnen – ob Sie erste Fragen haben, konkrete Projekte planen oder einfach mehr über die Chancen von Künstlicher Intelligenz erfahren möchten. Gemeinsam finden wir den richtigen Weg, um Ihre Ideen erfolgreich umzusetzen.

**steireif.**



Sophienstraße 21  
70178 Stuttgart



+49 711 34034220



hello@steireif.com  
www.steireif.com



LinkedIn  
Alexander Steireif GmbH



Youtube  
@alexander-steireif\_gmbh



Facebook  
AlexanderSteireifGmbH