

Schicke Produkte im schicken Shop - bagsundco.de im Interview

 Modeartikel belegen bei der Top-10 der meistgekauften Produkte im Internet mittlerweile den fünften Platz. Gerade Accessoires, Schmuck und Geschenke lassen sich gut über das Netz präsentieren und "an den Mann" oder vielleicht sogar noch besser "an die Frau" bringen. In unserem heutigen Interview sprechen wir mit Michaela Strotmann von BAGS & CO zum Thema.

Lesen Sie hier, wie man auch mit einer standardisierten Shoplösung einen ansprechenden Shop aufbauen kann.

Was ist die Idee Ihres Shops?

 Bei BAGS & CO finden Sie Geschenkideen sowie ausgewählte Qualitäts-Produkte von Lisbeth Dahl zu einem günstigen Preis-Leistungsverhältnis. Bei Bedarf erhalten Kunden gleich die passende Grußkarte sowie eine hochwertige Geschenkverpackung kostenlos mit dazu.

Welches Shopsystem nutzen Sie?

Das Shop-System ist Out-of-the-Box und wird bei einem Berliner Unternehmen gehostet. Ich bin damit sehr zufrieden!

Haben Sie das System selbst programmiert bzw. angepasst?

Der Online-Shop selbst wurde eigenständig weiterentwickelt und im Bereich Funktionalität, Suchmaschinen-Optimierung sowie im Design angepasst und erweitert.

Welche Zahlungssysteme bieten Sie an?

Neben Vorkasse und Lastschrift biete ich PayPal als weitere Zahlungsmöglichkeit an. In Kürze werde ich sicherlich auch PayPal Express anbieten. Für mich ist dies das derzeit beste und vor allem bekannteste Zahlungssystem.

Was tun Sie, um das Vertrauen Ihrer Kunden zu gewinnen?

Ich versuche durch eine individuelle Beratung sowie eine schnelle Lieferung zu überzeugen. Mein Ziel ist, mit dem Online-Shop einen hohen Qualitätsmaßstab zu setzen und in Punkto Service und Sicherheit zu überzeugen. Aus diesem Grunde haben ich die Zertifizierung bei Trusted Shops durchgeführt und biete zusätzlich eine kostenlose Geld-zurück-Garantie an.



Gibt es technische Besonderheiten, auf die Sie stolz sind?

Die größte Schwierigkeit bestand für mich nicht in der Erweiterung der Shop-Funktionen sondern in der Anbindung an die vollautomatische Warenwirtschaft, welche Auftragsbestätigungen und Rechnungen sowie Gutschriften direkt an den Kunden im PDF-Format versendet. Ich spare hierdurch Zeit und kann mich so mehr um Kundenanfragen und Vertriebskonzepte kümmern.

Spielt eBay eine Rolle für Sie?

eBay ist für mich ein wichtiger Vertriebskanal, da hier zusätzliche Kunden generiert werden. Ich nutze eBay in Verbindung mit Supreme-Auction und bin sehr zufrieden.

Haben Sie auch einen "Offline-Shop"?

Ich biete meine Produkte ausschließlich über den Online-Shop an.

Seit wann gibt es Ihren Online-Shop?

Ich bin am 20.09.2007 gestartet. Innerhalb von nur zwei Monaten habe ich einen vollständigen Online-Shop im Internet bereitgestellt. Bereits nach 2 Tagen hatte ich die erste Bestellung!

Betreiben Sie den Shop haupt- oder nebenberuflich?

Ich betreibe den Online-Shop hauptberuflich.

Wieviele Besucher verzeichnen Sie im Monat?

Derzeit besuchen uns zwischen 750 und 1.000 Besucher am Tag - und die Zahl steigt konstant an.

Wie bekommen Sie neue Besucher in den Shop?

Sicherlich ist die Suchmaschinen-Optimierung eines der wichtigsten Kriterien für einen erfolgreichen Start in den Online-Handel. Ich vertraue auf etablierte Shopping-Portale und Preis- und Produktsuchmaschinen wie froogle, shopwahl, antag oder gooster um nur einige zu nennen. Natürlich setze ich auch verstärkt auf Google-Adwords um Kunden "an erster Stelle" auf unsere Produkte aufmerksam zu machen. Die Suchmaschinen-Optimierung ist ein entscheidendes Kriterium für den Erfolg meines Online-Shops.

Bieten Sie etwas an, was die Konkurrenz nicht bietet?

Ab einem Bestellwert von 60€ erhalten unsere Kunden eine hochwertige BAGS & CO Handy-Socke inklusive.

Gab es Dinge, die nicht so geklappt haben, wie geplant?

Sollten Ihre Lieferanten Ihnen Texte zur Verfügung stellen, so verwenden Sie diese Texte auf keinen Fall unverändert. Vermutlich werden auch andere Shops die Texte erhalten und verwenden. Wenn Sie eigene und einzigartige Texte verwenden, können Sie Ihre Positionierung erheblich verbessern!

Gab es Dinge, die eine unerwartete positive Dynamik entwickelt haben?

Ich habe aus dem europäischen Umland sehr viele Anfragen erhalten. Derzeit versende ich unsere Produkte nur innerhalb Deutschlands mit DHL. Aus diesem Grund plane ich gerade die Erweiterung meines Angebots.

Haben Sie Tipps für andere Shopbetreiber?

Lassen Sie sich verlinken! Suchmaschinen bewerten Seiten auch nach den eingehenden Links. Versuchen Sie möglichst themenrelevante Links von anderen Seiten zu bekommen. Erhöhen Sie aber auch die Anzahl interner Verlinkungen. Tragen Sie sich in themenbezogene Webkataloge ein und suchen Sie Linkpartner. Und nutzen Sie die Verkaufsfunktionen Ihres Online-Shops:

Ähnliche Produkte anzeigen
Zubehör (Cross-Selling)
Andere Besucher kauften außerdem...
Angesehene Artikel
Bestsellerfunktion
Nächstes/letztes Produkt

Wohin entwickelt sich Ihr Shop?

Ich plane derzeit das Produktangebot zu erweitern und biete zukünftig den Online-Shop mehrsprachig an.

In welchem Shop kaufen Sie persönlich am liebsten ein?

Ich kaufe hauptsächlich bei Amazon und Yoox ein.

Wenn Sie sich selbst ein Bild vom Shop machen wollen, finden Sie hier den Link:
www.bagsundco.de