

Cooler Skaterschuhe im Shop - Interview mit getschoes.de

✖ Heuten haben wir wieder ein Shop mit Trendprodukten im Shop-Interview: getschoes.de verkauft Mode für Skater, gerade die Sneaker sind der Renner. Wie spricht man diese Zielgruppe an? Was muß im Online-Shop geboten werden? Ein Shop wie jeder andere?

Lesen Sie hier die Antworten vom Shopbetreiber Andrej Dohm.

Was ist die Idee Ihres Shops?

Wir verkaufen Skaterschuhe, Sneaker, Caps und T-Shirts. Die Idee ist nicht nur einen übersichtlichen Laden mit fairen Preisen und trendigen Produkten, sondern auch viel Sicherheit beim Onlinekauf zu bieten.

Welches Shopsystem nutzen Sie?

Ein modifiziertes osCommerce. Es gibt so viele kleine osCommerce-Module, die in den Shop eingebaut wurden und einem das Arbeiten erleichtern. Ich bin sehr zufrieden, mit einem solch flexiblen System zu arbeiten.

Haben Sie das System selbst programmiert?

Ja, aber natürlich mit Hilfe von Freunden und dem osCommerce-Forum.

Welche Zahlungssysteme bieten Sie an?

Im Moment bieten wir Vorkasse, Nachnahme, Kreditkarte Visa/Mastercard und PayPal an. Wir sind sehr zufrieden, denken aber über die Bezahlung per Rechnung und Sofortüberweisung/Lastschrift nach.



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

Wir bieten eine Vielzahl sicherer Bezahlungsmöglichkeiten, wir legen hohen Wert auf den Datenschutz und haben uns von Trusted Shops prüfen und zertifizieren lassen.

Spielt eBay eine Rolle für Sie?

Nein, gar nicht.

Haben Sie auch einen "Offline-Shop"?

Leider noch nicht.

Seit wann gibt es Ihren Online-Shop?

Seit fast 2 Jahren.

Betreiben Sie den Shop haupt- oder nebenberuflich?

Hauptberuflich. Ich mache sehr viel selbst, habe aber auch schon einmal jemand auf Honorarbasis eingestellt.

Wie bekommen Sie neue Besucher in den Shop?

Durch gut sichtbare, bezahlte Bannerwerbung auf themenrelevanten und gut besuchten Seiten.

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

Rückschläge gibt es immer, besonders was die Suchmaschinen-Optimierung (Search Engine Optimierung, SEO) eines Shops betrifft. Auch Verluste durch Kreditkartenbetrüger sind ein Problem. Aber man darf sich nur nicht unterkriegen lassen und wenn man eine gute Idee hat und an dieser festhält, dann klappt das schon.

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

Durch das Trusted Shops Siegel und die Geld-Zurück-Garantie ist das Vertrauen der Kunden Ware per Vorkasse und Kreditkarte zu bezahlen enorm gestiegen.

Haben Sie Tipps für andere Shopbetreiber?

Mein Tipp ist, sich erstmal von Trusted Shops prüfen zu lassen, da kann man nichts falsch machen. Ansonsten sollte man wirklich vorsichtig sein mit Online-Werbung, Linklisten und solchen Dingen. Man wird ständig mit Versprechen geködert, aber das Resultat ist oft negativ. Ich empfehle, viel selbst zu machen – man muß sich die Seiten genau aussuchen, auf denen man verlinkt sein möchte. Ein Eintrag in kostenlose Preisvergleiche, die einen nicht abzocken, ist immer sinnvoll.

Wohin entwickelt sich Ihr Shop?

Ich würde gern noch einen offline Shop in Berlin eröffnen.

Wo informieren Sie sich zum Thema Online-Shopping?

Was die Programmierung betrifft nutze ich natürlich die osCommerce-Foren, für alle anderen Fragen bezüglich des Shops nutze ich die Trusted Shops Foren, die mir als Mitglied zur Verfügung stehen.

Wenn Sie sich ein Bild des Shops machen wollen, finden Sie hier den Link:

www.getshoes.de