Wenn weniger mehr ist – Interview mit krauss-tinte.de

Es gibt Produkte, da ist eine gute Suchfunktion wirklich das A und O, z.B. wenn man passende Patronen und Zubehör für seinen Drucker sucht. Das hat auch krauss-tinte.de erkannt und verzichtet bewusst auf zusätzliche Gestaltungselemente zugunsten der besseren Bedienbarkeit des Shops.

Lesen Sie wie Rainer Krauß von krauss-tinte.de die Devise "Weniger ist mehr" in seinem Shop umsetzt.

Was ist das Besondere an Ihrem Shop?
Wir vertreiben originales und kompatibles Verbrauchsmaterial für Drucker, Kopierer und Faxgeräte. Priorität bei der Realisierung des Shops hatte die Übersichtlichkeit und die leichte Auffindbarkeit der entsprechenden Verbrauchsmaterialien. Der Shop soll ohne Spielereien wie nervende blinkende Effekte Besucher interessieren und über die Produkte informieren und Besucher vor allem nicht durch überladene Seiten abschrecken.

Welches Shopsystem nutzen Sie?
Das Shopsystem stammt von der Firma ebootis in Essen. Die Installation und Inbetriebnahme wurde von ebootis selbst durchgeführt. Das System wird auch von ebootis gehostet und gewartet. Die Programmierung der Schnittstellen vom Shop zur Warenwirtschaft und kleinere Änderungen am Shop führen wir aber selbst durch.

Welche Zahlungssysteme bieten Sie an?
Derzeit bieten wir Vorkasse und Nachnahme an. Über Sofortüberweisung oder Giropay denken wir gerade nach. Auf Rechnung beliefern wir nur Behörden, Schulen, Universitäten und sonstige staatliche bzw. öffentliche Einrichtungen nach Legitimation. Den Vorteil, der uns durch fehlende Zahlungsausfälle und ein hierdurch fast überflüssiges Mahnwesen entsteht, geben wir über niedrigere Preise an unsere Kunden weiter.

Was tun Sie, um das Vertrauen Ihrer Kunden zu gewinnen?
Besonders bei Neukunden ist die Trusted Shops Mitgliedschaft ein gutes Verkaufsargument. Wir legen auch jeder Lieferung frankierte Rücksendeaufkleber bei, die der Kunde für Retouren nutzen kann. Gute telefonische Erreichbarkeit und schnelle Antworten auf Supportanfragen schaffen zusätzliches Vertrauen.

Spielt eBay eine Rolle für Sie?
Nein, Ebay ist für uns kein Thema.

Haben Sie auch ein klassisches Ladengeschäft?
Nein, wir sind ein reiner Onlineshop.

Betreiben Sie den Shop haupt- oder nebenberuflich?
Der Online-Shop existiert bereits seit September 2001. Ich betreibe den Shop hauptberuflich und beschäftige außerden noch 4 Teilzeitkräfte.

Wie bekommen Sie neue Besucher in den Shop?
Wir setzen hier auf Suchmaschinen z.B. Adwords, Bannerwerbung, Werbung in Printmedien und Preisvergleichsportale. Die Weiterempfehlung zufriedener Kunden ist aber nach wie vor die beste Werbung für einen Shop.

Gab es Dinge, die nicht so geklappt haben, wie geplant?
Den Lagerverkauf, den wir anfangs hatten, haben wir aus Kostengründen eingestellt. Die Zahlungsarten Rechnung und Bankeinzug hatten wir versuchsweise im Shop freigegeben. Das Ergebnis war selbst mit Bonitätsprüfung ernüchternd, so dass wir uns dagegen entschieden haben.

Haben Sie Tipps für andere Shopbetreiber?
Jede Branche ist anders. Wenn wie bei uns die Margen gering sind, müssen Investitionen gut geplant werden, die Effizienz und Automatisierung sollten möglichst hoch sein. Die möglichen Zahlungsarten sind stark von den vertriebenen Produkten abhängig. Während manche Shops mit Rechnung und Bankeinzug sehr erfolgreich sind, haben andere damit große Probleme.

Wohin entwickelt sich Ihr Shop?
Geplant ist, das Sortiment weiter auszubauen, der Shop soll besonders in Hinsicht auf Benutzer- und Suchmaschinenfreundlichkeit weiter verbessert werden.

Wo informieren Sie sich zum Thema Online-Shopping?
Bei themenrelevanten Seiten wie dem Druckerchannel, natürlich auch im shopbetreiber-blog.de und zu rechtlichen Themen u.a. im Trusted Shops Mitgliedsbereich.

In welchem Shop kaufen Sie persönlich am liebsten ein?
Das ist ganz verschieden. Bei größeren Einkäufen achte ich bei Vorkassekäufen auf eine vorhandene Trusted Shops Zertifizierung oder kaufe per Nachnahme.

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