

# Neukundenzuwachs mit Suchmaschinenwerbung - Interview mit netcomet.de

☒ Suchmaschinenoptimierung zählt mittlerweile bei Shopbetreibern zu den wichtigsten Möglichkeiten, um den eigenen Shop bekannter zu machen. Wie lohnenswert Investitionen auf diesem Gebiet sein können, zeigt unser heutiger Interviewpartner, die Firma NetComet: sie konnte mit Suchmaschinenwerbung einen Neukundenzuwachs von satten 75% generieren.

**Lesen Sie mehr über den Online-Shop netcomet.de im Interview mit Geschäftsführer André Altmann.**

## Was ist das Besondere an Ihrem Shop?

Wir haben uns auf den [Vertrieb von Standard-Software](#) und die Beratung von Unternehmen im Lizenzbereich spezialisiert. Der Kunde findet in unserem Online-Shop alles sehr schnell und unkompliziert, er hat ferner die Möglichkeit von jeder Seite aus zu navigieren und erhält alle Informationen einfach und deutlich beschrieben. Jeder Schritt im Bestellprozess wird erklärt, somit gibt es kaum eine Fehlertoleranz.



## Was hat Sie auf die Idee zu Ihrem Shop gebracht?

Dies war eine Folge meiner persönlichen technischen und wirtschaftlichen Entwicklung. Ich habe schon immer gerne online eingekauft. Diesen Komfort wollten wir in unserem Geschäftsbereich Software-Vertrieb ausbauen und auch unseren Kunden zur Verfügung stellen. Damit verbunden war auch das Ziel, Neukunden über die Landesgrenzen hinaus zu gewinnen.

## Verraten Sie uns, was Sie beruflich gemacht haben, bevor Sie Shopbetreiber wurden?

Ich war im Softwarevertrieb bei eBay und im Telefonvertrieb tätig.

## Welches Shopsystem nutzen Sie?

Wir haben ein altes Grundmodul vom [OS-Commerce](#) 2002 komplett auf unsere Bedürfnisse umprogrammiert. Die Entwicklungszeit betrug drei Jahre. Nicht nur die Umprogrammierung der bestehenden Module, auch das Erstellen neuer Module wie die Anbindung an die Warenwirtschaft, neue Zahlungssysteme, automatische Werbungserstellung, Preisspione etc. zählten zu unseren Zielen.

## Welche Zahlungssysteme bieten Sie jetzt an?

Wie bieten Vorkasse, Nachnahme, Rechnung, Paypal, Bar-Zahlung und Finanzierung an.

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

Wir setzen auf freundliche und kompetente Beratung. Durch die Zusammenarbeit mit großen Versicherungen ist auch die Lieferung per Rechnung möglich. Weitere Referenzen und Shop Zertifizierungen stärken das Vertrauen unserer Kunden in uns.



## Gibt es technische Besonderheiten, auf die Sie stolz sind?

Besonders stolz sind wir auf die komplett automatisierte Abwicklung, die über die Jahre entstanden ist. Die Preisangaben generieren sich sozusagen von selbst und auch die Werbung wird automatisch geschaltet.

## Haben Sie auch ein klassisches Ladengeschäft?

Ein klassisches Ladengeschäft gibt es so nicht, es besteht jedoch die Möglichkeit die Ware vor Ort abzuholen.

## Seit wann gibt es Ihren Online-Shop?

Seit 2002.

**Betreiben Sie den Shop haupt- oder nebenberuflich?**

Der Shop wird von mir hauptberuflich betrieben. Mit Freelancern kommen wir auf insgesamt sechs Mitarbeiter.

**Wie bekommen Sie neue Besucher in den Shop?**

Wir betreiben Werbung in Suchmaschinen, sowie auf Preisvergleichsseiten und nutzen außerdem Empfehlungen durch die Software-Hersteller selbst.

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

Durch den Einsatz von Suchmaschinenwerbung konnten wir einen Neukundenzuwachs von ca. 75% generieren. Das hat uns sehr positiv überrascht.

**Hatten Sie in der Vergangenheit Probleme mit Abmahnungen?**

Nein. Aufgrund der Zusammenarbeit mit einer renommierten, auf Internetrecht spezialisierten Kanzlei wurden und werden relevante Änderungen, die durch aktuelle Urteile und Gesetze entstehen, sofort umgesetzt.

**Haben Sie Tipps für andere Shopbetreiber?**

Ja natürlich: bleiben Sie immer auf dem neusten rechtlichen Stand und entwickeln Sie das Shop-System stets weiter. Setzen Sie lieber zu viele Informationen über Artikel ein als zu wenige. Definieren Sie Bestellprozesse und beschreiben Sie sie für den Kunden. Auch die telefonische Erreichbarkeit ist ein wichtiger Punkt. Versuchen Sie immer, sich in die Lage Ihres Kunden zu versetzen.

**Nutzen Sie schon Web 2.0 Möglichkeiten?**

Das steht bei uns gerade in der Planung für die nächste Zukunft an.

**In welchem Shop kaufen Sie persönlich am liebsten ein?**

Ich bevorzuge Shops, in denen man auf Beratung setzen kann. Ein rein auf den Preis ausgerichteter Shop muss immer Abstriche machen, sodass eine kompetente Beratung hier meist zu kurz kommt. Die Dienstleitung ist meiner Meinung nach das einzige, womit man in Zukunft im E-Commerce noch trumpfen kann.

**Wenn Sie sich selbst ein Bild vom Shop machen wollen, finden Sie hier den Link:**

<http://www.netcomet.de>