

Nur nicht verrückt machen lassen - Interview mit ribble-mobile.de

✘ Unser Interviewpartner ribble-mobile.de bewegt sich mit seinem auf Handyzubehör spezialisierten Shop in einer hart umkämpften Branche. Kein Wunder also, dass bei zunehmender Bekanntheit auch Mitbewerber den Shop genauer unter die Lupe nehmen und versuchen ihm mit Abmahnungen zu schaden. Die Empfehlung der Shopinhaberin: "Nur nicht verrückt machen lassen!"
Lesen Sie das vollständige Interview mit Shopinhaberin Gudrun Ribble.

Was ist das Besondere an Ihrem Shop?

Wir verkaufen Handyzubehör, das fast jeder mal braucht. Ausserdem versuchen wir die Artikelauswahl und den Shop selber so aktuell wie möglich zu halten. Dadurch sind wir in der Lage unsere Akkus und das Originalzubehör zu sehr guten Preisen anzubieten.

Wie sind Sie zum Shopbetreiber geworden?

Wir haben damit angefangen, die Artikel bei eBay zu verkaufen. Dies hat auch einige Zeit sehr gut geklappt. Leider hat eBay die Gebühren dann so weit nach oben geschraubt, dass es fast nicht mehr möglich ist, dort gewerblich zu verkaufen. Außerdem ist dort auch der Service für die gewerblichen Verkäufer mehr als schlecht. Da haben wir uns entschlossen, einen eigenen Online-Shop aufzubauen.



Welches Shopsystem nutzen Sie?

Wir nutzen seit September 2007 das xt:Commerce Shop-System und sind damit sehr zufrieden. Dieses System lässt sich sehr gut auf die eigenen Bedürfnisse anpassen. Wir haben dort einige Sachen angepasst und sind ständig dabei, das System weiter zu verbessern.

Welche Zahlungssysteme bieten Sie jetzt an und planen Sie weitere?

Wir bieten momentan Vorkasse, Nachname, Sofortüberweisung und PayPal an. Stammkunden und Behörden können auch auf Rechnung bestellen. In den nächsten Wochen planen wir noch Moneybookers mit anzubieten.

Spielt eBay eine Rolle für Sie?

Ja, eBay spielt momentan noch eine Rolle für uns, wir werden aber unsere Aktivitäten auf eBay zukünftig komplett einstellen.

Seit wann gibt es Ihren Online-Shop?

Mittlerweile gibt es Ribble-Mobile seit etwa vier Jahren.

Wie bekommen Sie neue Besucher in den Shop?

Unser Shop ist auf allen relevanten Preisvergleichsseiten gelistet. Ausserdem betreiben wir Suchmaschinenoptimierung über einen externen Dienstleister. Wir nutzen jede Möglichkeit, die sich bietet, den Shop bekannt zu machen.

Hatten Sie in der Vergangenheit Probleme mit Abmahnungen?

Ja, leider haben wir bereits einige Abmahnungen erhalten. Je bekannter unser Shop wird, desto mehr Leute werden anscheinend angezogen, die meinen, mit Abmahnungen schnelles Geld verdienen zu können. Bisläng hatten Sie damit aber keinen Erfolg, denn wir haben noch für keine Abmahnung etwas gezahlt.

Haben Sie Tipps für andere Shopbetreiber?

Geduld und nochmals Geduld: Es dauert alles seine Zeit. Bleiben Sie immer am Ball und arbeiten Sie hart. Es ist nicht damit getan einen Shop ins Netz zu stellen und Artikel anzubieten. Denn wenn die Seite keiner findet, nützt der beste Shop nichts. Man sollte sich auch von Abmahnern nicht verrückt machen lassen und immer cool bleiben.

Nutzen Sie schon Web 2.0 Möglichkeiten, z.B. einen eigenen Blog, Produktbewertungen

oder soziale Netzwerke?

Ja, wir haben einen eigenen Blog sowie einen RSS Feed. Seit kurzem haben wir auch die Testeo Produktbewertungen im Shop installiert. Soziale Netzwerke sind ebenfalls ein sehr interessantes Mittel, um Werbung zu machen.

Wo informieren Sie sich zum Thema Online-Shopping?

Hauptsächlich hier auf dem shopbetreiber-blog.de.

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