

Aufkleber nach Wunsch - Interview mit typographus.de

✘ Aufkleber braucht eigentlich jeder mal, ob nun im privaten Bereich oder zu gewerblichen Zwecken, um z.B. Versandkartons mit Logos, Hinweisen oder Werbung zu versehen. Da man aber nicht immer gleich eine Tausenderauflage benötigt, hat sich der Shop typographus.de mit seinem Aufkleber-Kalkulator eine pfiffige Lösung einfallen lassen.

Lesen Sie im Interview mit Shopbetreiber Andreas Nies, wie es funktioniert.

Was ist das Besondere an Ihrem Shop?

Wir produzieren Aufkleber für den Innen- und Außenbereich. Aufkleber braucht eigentlich jeder, aber nicht immer gleich 1.000 oder 5.000 Stück. Daraus entstand die Idee, Aufkleber in kleinen Auflagen, aber zu fairen Preisen anzubieten. Der Clou dabei ist, dass der Kunde sich den Preis für seinen individuellen Aufkleber vorab bequem in unserem Kalkulator berechnen kann und die Form des Aufklebers ab einem Stück ohne Mehrkosten selbst bestimmen kann. Das bedeutet, wir können Aufkleber ohne die kostenintensive Anfertigung einer Stanzform in jede erdenkliche Form schneiden.

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

Ich war im Vertrieb von Produkten der Werbetechnik tätig.

Wie sind Sie zum Shopbetreiber geworden?

Wir betreiben bereits seit 1996 ein klassisches Geschäft für Werbetechnik. Die Anzahl der Anfragen nach Aufklebern wurde immer größer, sodass die Menge an Angeboten nicht mehr auf dem herkömmlichen Vertriebsweg zu bewerkstelligen war. Da ich selbst Diplom-Informatiker bin, lag der Online-Vertrieb nahe. So habe ich eine Online-Plattform für das Drucken von Aufklebern entwickelt, die sehr gut angenommen wurde. Im Januar diesen Jahres hatten wir über 1.000 Kalkulationen pro Tag. Diesen Ansturm hätten wir mit der klassischen Methode "Anfrage und Angebot" nicht bewältigen können.

✘

Welche Zahlungssysteme bieten Sie jetzt an?

Wir bieten zum einen die Klassiker wie Vorkasse und Nachnahme an. Darüber hinaus können die Kunden mit PayPal, Sofortüberweisung und bar bei Abholung bezahlen. PayPal wird von unseren ausländischen Kunden wegen der Schnelligkeit geschätzt, wobei ich die Kosten für den Dienst nicht absolut unkritisch sehe. Die "Sofortüberweisung" wird nicht so stark genutzt, da viele Kunden bei der Herausgabe von PIN/TAN zuweilen misstrauisch reagieren. Wir überlegen für die Zukunft zusätzlich Lastschrift oder Kreditkarten anzubieten und die Vorkasse mit einem Bonus zu versehen.

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

Mein Credo ist es, Kunden nicht nur zufrieden zu stellen, sondern sie vor allem zu begeistern. Leider kann immer etwas schief gehen, weswegen wir größten Wert auf einen schnellen und unkomplizierten Lösungsweg legen. Der Kunde soll zu jeder Zeit das Gefühl haben, dass er mit seinem Problem ernst genommen wird. Die Erfahrung hat uns in unserem Vorgehen bestätigt, da unsere Kunden -trotz seltener Reklamationen- immer wieder bei uns bestellen. Zudem denke ich, dass wir gerade bezüglich Vorkasse-Zahlungen durch die Zertifizierung von Trusted Shops das Vertrauen der Kunden steigern konnten.

Gibt es technische Besonderheiten, auf die Sie stolz sind?

Ich bin eigentlich auf unsere gesamte Internetpräsenz stolz. Ich denke, dass wir bei der Umsetzung sowohl Privatkunden als auch Unternehmen zufrieden stellen. Unser Aufkleber-Kalkulator, der mit der großen Materialvielfalt annähernd einzigartig im Netz ist, bildet hierzu den Schlüssel.

✘

Haben Sie auch ein klassisches Ladengeschäft?

Es gibt einige offline Aufträge. Aufgrund der darauf abgestimmten Auftragsabwicklung, bitten wir unseren Kunden jedoch zumindest die Bestellung online auszuführen. Für unsere Berliner Kunden bieten wir die Abholung und auch die Bezahlung bei Abholung an, was bei kleinen Aufträgen auch gern genutzt wird, um Versandkosten und Zeit zu sparen. Kurios in diesem Zusammenhang ist

ein Kunde, der sich im Nachbarhaus befindet, aber regelmäßig online bei uns bestellt.

Seit wann gibt es Ihren Online-Shop?

Unseren Online-Shop gibt es nun seit Ende 2006. Im klassischen Geschäft sind wir seit 1996 vertreten.

Wie bekommen Sie neue Besucher in den Shop?

Wir fokussieren unsere Marketingmaßnahmen auf den Online-Bereich. Hier nutzen wir die Google Adwords, Affiliate-Programme oder machen Aktionen mit Partner-Seiten, die eine passende Zielgruppe haben. Dabei bieten wir auch exklusive Rabatte an, die z.B. in Newsletter eingebaut werden. In Zukunft wollen wir auch Anzeigen testen und prüfen, ob sich diese Investition lohnt.

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

Ja, es hat sich gezeigt das besonders saisonale Aufkleber, wie z.B. Weihnachtsaufkleber, sehr gefragt sind.

Haben Sie Tipps für andere Shopbetreiber?

Wir beobachten den Markt und unsere Mitbewerber sehr genau. Nur so kann man Trends frühzeitig erkennen und mit gestalten. Wir ruhen uns nicht auf unseren Lorbeeren aus, sondern sind bemüht stets Neues zu finden und zu entwickeln, was in unser Sortiment passt. Das Feedback der Kunden ist für uns äußerst wichtig. Das Projekt Online-Shop kann unserer Meinung nach nur gelingen, wenn es eine stetige Weiterentwicklung in den Prozessen gibt und und man immer etwas besser wird.

Woran arbeiten Sie zur Zeit?

Wir bieten demnächst auch Aufkleber mit Sonderfarben wie Gold, Silber und Weiß im Digitaldruck an. Das gibt es unseres Wissens nach bislang noch nicht online. Darüber hinaus erweitern wir unsere Produktpalette um Werbebanner, Displays oder Promotion Stände.

In welchem Shop kaufen Sie persönlich am liebsten ein?

Bei Shops, die entweder sehr bekannt sind oder schon lange am Markt präsent sind. Bei kleinen Shops achte ich immer auf Zertifikate und schnelle Zahlungsarten wie z.B. Sofortüberweisung, damit die Ware auch schnell bei mir ankommt.

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