

Körperpflegeprodukte der besonderen Art - Interview mit tausendschoenstella.de

Kosmetikprodukte im Internet vertreiben, das tun mittlerweile viele Shops. Um sich hier von Mitbewerbern abzuheben, bietet der Shop tausendschoenstella.de neben seinem regulären Sortiment auch ganz ausgefallene Produkte an, wie z.B. Gold-Seifen mit 24 Karat Blattgold oder aber ein spezielles Seifen-Abonnement.

Lesen Sie mehr zu den ausgefallenen Produkten im Interview mit Shopbetreiberin Christel Beuth.

Was ist das Besondere an Ihrem Shop?

Wir verkaufen in unserem Shop exklusive Seifen, Parfums und ausgesuchte Körperpflegeprodukte. Aufgrund der zunehmenden Wichtigkeit des Bereiches "Wellness" als Wirtschaftsfaktor in Deutschland und Europa und aufgrund meines eigenen Interesses an der ganzheitlichen Betrachtung des menschlichen Wohlbefindens, habe ich mich für ein Engagement in diesem Bereich entschlossen. Dabei habe ich meine Beziehungen zu Experten im Kosmetiksektor genutzt und konnte für meine Geschäftsidee Fachleute für die Herstellung von exklusiven Seifen und Pflegeprodukten gewinnen. Nach einer kurzen Planungsphase bin ich seit Dezember 2005 unter dem Namen Tausendschön Cosmetics & More unternehmerisch tätig und habe im Februar 2006 meinen Online-Shop eröffnet.

Welches Shopsystem nutzen Sie?

Wir nutzen Cybershop. Die Funktionen dieses Mietshops sind vielseitig und decken alle Bedürfnisse ab. Eventuelle Änderungs- oder Erweiterungswünsche werden innerhalb kürzester Zeit umgesetzt.

Welche Zahlungssysteme bieten Sie jetzt an?

Momentan bieten wir außer Vorkasse Überweisung und Vorkasse Paypal noch Nachnahme und Barzahlung an, außerdem beliefern wir Stammkunden auf Rechnung. Dies dürfte alle Kundenbedürfnisse abdecken, zumal über Paypal auch EC- und Kreditkartenzahlungen sowie Giropay möglich sind.

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

Transparenz und Vertrauen sind das A&O in einer Kundenbeziehung und werden von uns in jeder Kommunikation gelebt. Weiterhin gehören "offene Ohren für die Kundenbelange" und Schnelligkeit in der Abwicklung von Anfragen und Bestellungen zu unserer Unternehmenskultur.



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

Seit kurzem haben wir unser Sortiment um Gold-Seifen mit 24 Karat Blattgold und "Happy Pieces", das sind handgefilzte Honig-Seifenstücke, erweitert. Beides sind sehr exklusive und auch glamouröse Produktentwicklungen. Praktisch sind auch unsere Seifen-Abonnements: Während der Laufzeit schickt Tausendschön dem Abonnenten jeden Monat eine Auswahl aus dem gesamten Seifensortiment pünktlich ins Haus.

Haben Sie auch ein klassisches Ladengeschäft?

Momentan nicht. Wir liefern unsere Produkte allerdings auch an Wiederverkäufer aus unterschiedlichen Bereichen: Kosmetikstudios, Wellness-Oasen, Geschenke Lädchen. Für 2008 planen wir die Einrichtung einiger "Sales Points", die wir unter Umständen auch in eigener Regie führen werden.

Seit wann gibt es Ihren Online-Shop?

Seit Anfang 2006.



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

Zuvor war ich mehr als 20 Jahre im Bereich Compliance Management und Supply Chain

Management mit Schwerpunkt Ökologie und Soziales in leitender Position tätig. Mittlerweile betreibe ich hauptberuflich meinen Online-Shop, denn ich habe mir hiermit meinen Traum der zweiten Karriere erfüllt.

Wie bekommen Sie neue Besucher in den Shop?

Tja, es dürfte wohl ein Problem aller Online-Shopbetreiber sein, im Web-Nirwana gefunden zu werden. Ich habe hier einen gängigen Weg eingeschlagen: Listung in Suchmaschinen, Anzeigenschaltung, Verlinkung mit anderen Sites etc. Ich veröffentliche zudem ziemlich regelmäßig Pressemitteilungen im Netz und in Zeitschriften und habe die Shop-Rubriken um interessante Themen erweitert. Natürlich erhoffe ich mir auch weitere Kundenresonanz durch die Mitgliedschaft bei Trusted Shops.

Haben Sie Tipps für andere Shopbetreiber?

Lassen Sie es mich mit Thomas A. Edison sagen: "Many of life's failures are people who did not realize how close they were to success when they gave up."

Wohin entwickelt sich Ihr Shop?

Im weiteren Jahr 2008 werde ich zunächst eines meiner Hauptziele umsetzen: die Ausweitung unserer Zusammenarbeit mit interessierten, starken Partnern im Bereich Einzelhandel und Wellness-Institutionen, um eine noch effektivere bundesweite Marktpräsenz zu erreichen. Außerdem wird unser Sales Point in Spanien ausgebaut- eine Niederlassung gibt es dort bereits in Marbella- und wir planen, Mitte des Jahres eine Zusammenarbeit mit einem amerikanischen Partner einzugehen.

Wo informieren Sie sich zum Thema Online-Shopping?

Ich bin Abonnent einiger E-Commerce Newsletter und produktbezogen informiere ich mich auch in einigen Beauty Foren

In welchem Shop kaufen Sie persönlich am liebsten ein?

Bei Otto Office.

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