

Marketing mit Facebook und Twitter - Interview mit Powerisers.de

 Der Poweriser Shop vertreibt neuartige Funsportgeräte bei denen Raumfahrttechnik zu Einsatz kommt und mit denen bei maximaler Belastung eine Sprünge von 2 m Höhe und 5 m Weite möglich sind. Beim Marketing werden hier insbesondere soziale Netzwerke zur Steigerung der Bekanntheit des eigenen Shops genutzt.

Erfahren Sie im folgenden Interview mehr über diesen Shop.

Beschreiben Sie kurz Ihren Shop.

Nun ja, etwas verrückt muss man schon sein, um ein Produkt wie das Unsere zu importieren und zu vertreiben. Das wohl Besonderste an unserem Shop ist das Produkt selbst, was uns doch sehr von anderen Sportartikelanbietern unterscheidet.

Auf Grund der Tatsache, dass wir nicht zahllose komplett unterschiedliche Artikel anbieten, können wir von uns mit ruhigem Gewissen behaupten, dass wir Experten auf dem Gebiet der **Poweriser Sprungstelzen** sind und jedem Interessierten mit Rat und Tat sowie mit Tipps und Tricks zu jedem einzelnen Produkt zur Seite stehen können.

Seit wann gibt es Ihren Online-Shop?

Unseren Shop gibt es seit dem 01.01.2006.

Betreiben Sie den Shop haupt- oder nebenberuflich?

Der Shop wird hauptberuflich betrieben. Wir haben aktuell 2 festangestellte Mitarbeiter sowie je nach Bedarf mehrere Aushilfskräfte - beispielsweise bei Events oder Messeauftritten.

Haben Sie auch ein klassisches Ladengeschäft?

Ja, wir haben ein Ladengeschäft mit 150 qm Verkaufsfläche sowie 400 qm Lagerfläche

Welches Shopsystem nutzen Sie?

Wir nutzen ein selbst erstelltes CMS basiertes Shopsystem, welches bis ins kleinste Detail optimal an unsere Bedürfnisse und speziellen Anforderungen angepasst ist.



Auf welche technischen Besonderheiten Ihres Shops sind Sie besonders stolz?

Auf unser Affiliate Partnerprogramm mit verprovisionierten Verkäufen durch registrierte Affiliate Partner. Allerdings sind wir auf unseren gesamten Internetauftritt stolz, wie wohl auch 99% aller anderen Inhaber von Homepages.

Welche Rolle spielen Online-Marktplätze wie Ebay oder Amazon-Marketplace für Sie?

Wir nutzen den Ebay Marktplatz mehr als Werbeplattform, da die Besucher auf Ebay größtenteils daran interessiert sind, Ware günstiger als üblich zu erhalten, denn sonst würden diese ja nicht Ebay, sondern „normale“ Online-Shops oder Fachgeschäfte besuchen.

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

Jeder Kunde ist bei uns einzigartig und wird so behandelt, als ob unser Überleben davon abhängt, denn die Kunden machen uns und unser Produkt zu dem was wir sind und eben erfolgreich oder auch nicht. Mit diesem Bewusstsein im Hinterkopf arbeiten wir Tag für Tag an optimalem Kundenservice für größtmögliche Kundenzufriedenheit.



Welche Marketing-Kanäle setzen Sie zur Neukundengewinnung ein?

Google Adwords und Ebay ad commerce - aktuell arbeiten wir daran auch an Affiliate Programme wie affilinet und zanox zu nutzen.

Wie binden Sie Bestandskunden an Ihren Shop?

Durch attraktive Verkaufsaktionen sowie regelmäßige – allerdings nicht permanente bzw. tägliche – Newsletter, welche wirklich interessante Infos enthalten aber nicht das Postfach der angemeldeten Nutzer zumüllen. Wir denken allerdings, dass die beste Kundenbindung immer noch über die Kundenzufriedenheit selbst erreicht wird. Unserer Meinung nach ist dies selbst durch die beste Preisaktion oder den besten Newsletter nicht zu ersetzen.

Welchen Stellenwert hat das Web2.0 in Ihrer Marketing-Strategie?

☒ Bewertungen wie z.B. die bei uns eingebundene Bewertungsfunktion von Trusted Shops halten wir für ein wichtiges Werkzeug um dem potentiellen Käufer einen Einblick in die Qualität des Shops zu ermöglichen. Foren sind eher schwierig zu bewerten, da in einem nicht gut gepflegten bzw. administrierten Forum auch schnell ein zu unrecht schlechtes Licht auf Marken oder Produkte fallen kann, da hier unabhängig vom Wahrheitsgehalt jeder, der Lust hat, posten kann, was er gerade möchte. Zur Bekanntheitssteigerung der eigenen Marke oder der eigenen Produkten sind die sozialen Netzwerke wie Facebook oder Twitter sowie auch einige Foren allerdings eine nahezu unverzichtbare Plattform, um seine Produkte sowie sich selbst so bekannt wie möglich zu machen – denn nur was man kennt, kann man auch kaufen.

Welche neuen Features haben Sie in Ihrem Shop eingebunden oder planen Sie für die nähere Zukunft einzubinden?

Wir benutzen Produktvideos, Anwendungsvideos, hochwertige Produktfotos und Flashanimationen um die spezifischen Vorteile unseres Produktes hervorzuheben.

Hatten Sie in der Vergangenheit bereits Probleme mit Abmahnungen?

Ja, allerdings nur markenrechtliche, welche nichts mit unserem Shop als solchem oder fehlenden oder falschen Inhalten in AGB oder Datenschutzerklärung oder ähnlichem zu tun hatten.

Welche Tipps haben Sie für andere Shopbetreiber?

☒ Im täglichen Umgang mit unseren Händlern sowie Kunden stellen wir immer wieder fest, dass Erfolg nach wie vor mit harter Arbeit zusammenhängt und es in 99% der Fälle nicht ausreicht, eine Homepage ins Internet zu stellen damit einem die Kunden den Laden einrennen. Auch in Zeiten des eher unpersönlichen Internets haben es Kunden verdient, genauso behandelt zu werden, als stünden diese persönlich und leibhaftig im eigenen Ladengeschäft vor dem Verkaufstresen. Alles andere ist unserer Meinung nach sehr kurzfristig gedacht und langfristig sicherlich nicht von Erfolg gekrönt. Halbwahre oder gar unwahre Behauptungen in Artikelbeschreibungen werden heutzutage auf Grund der vielfältigen Informationsmöglichkeiten in Portalen und Foren sehr schnell von Kunden aufgedeckt und dementsprechend bewertet, was nicht unbedingt zu positiver Werbung der eigenen Seite beiträgt.

Wo informieren Sie sich selbst zum Thema Online-Shopping?

Google.de, Trusted Shops Newsletter – keine bestimmten Seiten oder Foren – mal hier und mal dort.

Machen Sie sich selbst ein Bild von diesem Shop unter powerisers.de oder im Trusted Shops Shopprofil.