

Internationale Dienstleistungen - Interview mit Salesupply (Partnerangebot)

☒ Salesupply bietet international verkaufsunterstützende Dienstleistungen für alle Arten von e-Commerce-Aktivitäten an. Insbesondere beim Thema Lokalisierung unterstützt Salesupply Shopbetreiber als Schnittstelle bei der Markteinführung im jeweiligen Zielmarkt.

Erfahren Sie im Interview mit Henning Heesen mehr über Salesupply.

Bitte beschreiben Sie Ihre Lösung in drei Sätzen.

Salesupply betreibt sieben Niederlassungen in Europa, von denen aus wir diverse Dienstleistungen für Online-Shopbetreiber anbieten, die über Ihre Landesgrenzen hinaus erfolgreich verkaufen wollen.

So unterstützen wir bei der Lokalisierung, helfen beim Optimieren zum lokalen „Look & Feel“ mit z.B. Marketing, Rechtlichem, Social Media und erledigen den Kundenservice und Übersetzungen mit lokalem Personal.

Was sind die Highlights Ihrer Lösung?

Salesupply bietet Full-Service-Pakete an, bei denen das komplette Auslandsgeschäft für den Webshopbetreiber erledigt wird. Vorteile für den Kunden: Kein eigenes Personal, professionelle Unterstützung z.B. beim ausländischen Marketing, Rechtslage, Kundenbetreuung usw.

Salesupply ist damit die Schnittstelle zwischen dem ausländischen Kunden bzw. den Gegebenheiten im Ausland und dem inländischen Shopbetreiber.

Welche Preismodelle bieten Sie an?

Salesupply rechnet nach diversen Modellen ab. So können wir auf Umsatzkommission arbeiten oder rechnen nach erbrachter Leistung ab. Je nach Anforderung des Kunden.

Was hat Sie auf die Idee gebracht, eine Lösung für Webshops zu entwickeln?

Salesupply ist aus dem Problem entstanden, dass Webshop-Unternehmer sich in ausländischen Märkten, die Sie nicht kennen, schwer tun, erfolgreich einen Shop zu betreiben.

Das Cross-Border-Selling findet somit nicht, oder nur bedingt, erfolgreich statt. Konversionsraten eines Auslands-Shops liegen grundsätzlich niedriger als im Inland. Eine banale Weisheit, aber je französischer, englischer oder z.B. niederländischer Sie Ihren Shop gestalten, desto mehr werden Sie verkaufen.

Wieviele Mitarbeiter beschäftigen sich mit der Weiterentwicklung der Lösung?

Salesupply ist in neun Ländern in Europa und in den USA vertreten. Insgesamt beschäftigt das Salesupply Network über 80 Mitarbeiter.

Gibt es bereits Schnittstellen zu Shoplösungen?

Schnittstellen zu den Shoplösungen von Magento, osCommerce, xt:Commerce und PlentySystems gibt es schon. Die Anbindung zu anderen, in Deutschland häufig verwendeten Shoplösungen, ist in Planung.



Gibt es bereits andere, für Shopbetreiber relevante, Schnittstellen?

Salesupply betreibt eine eigene IT-Abteilung, die jede Shoplösung, auch „Marke Eigenbau“ anbindet.

Welches sind Ihre Top-Referenzshops?

Salesupply arbeitet für mehr als 50 Kunden. Referenzen sind:

www.repeatcashmere.com
www.omoda.de
www.replacedirect.de

Wo liegen Ihre Stärken?

Salesupply ist weltweit führend bei der integralen internationalen Dienstleistung. Dass ein deutscher Kunde mit einem einzigen Ansprechpartner - Salesupply Deutschland - sein e-Commerce-Geschäft europaweit oder sogar weltweit ausrollen kann, ist einzigartig.

Woran arbeiten Sie zur Zeit?

Wir sind momentan dabei, das Salesupply-Network auszubauen. Die Länder Polen, Schweden und Finnland werden in diesem Jahr folgen.

Verraten Sie uns Ihren beruflichen Werdegang?

Henning Heesen
Managing Director
Salesupply AG
Niederlassung Duisburg
Am Handwerkshof 21
47269 Duisburg
Deutschland
Tel.: 0049 (0) 0203-451-8292
Fax: 0049 (0) 0203-286-1100
Mobil: 0049 (0) 177-301-9773
h.heesen@salesupply.com
www.salesupply.com

Wo informieren Sie sich selbst zum Thema Online-Shopping?

Unsere interne Marketingabteilung scannt weltweit alle Foren und publiziert alle relevanten Informationen in Bezug auf interessante Entwicklungen in unserem Intranet für alle Niederlassungen.