Vertrauen ist DER Erfolgsfaktor – Interview mit Grillen.de (Partnerangebot)

Grillen.de – der Name ist in diesem Shop Programm! Grill-Equipment jeder Art und alles, was man sonst noch für einen erfolgreichen Grillabend benötigt, finden Kunden in diesem interessanten Shop. Für Olaf Schwanke sind die Qualität der Produkte, Beratungskompetenz sowie insbesondere das Kundenvertrauen die wichtigsten Bausteine für einen erfolgreichen Online-Shop.

Erfahren Sie im folgenden Interview mehr zum Thema.

Was ist das Besondere an Ihrem Shop?
Wir möchten mit unserem Shop grillen.de ein hohes Maß an Beratungsqualität liefern und so einen echten Mehrwert für den Besucher schaffen. Unser Beraterteam beantwortet Fragen rund um das Grillen und gibt gern Produktempfehlungen und Tipps.

Welches Shopsystem nutzen Sie?
Wir nutzen ein sehr stark auf unsere Anforderungen angepasstes OpenSource-System. Die zahlreichen Erweiterungen haben wir durch professionelle Dienstleister durchführen lassen.

Was tun Sie, um das Vertrauen Ihrer Kunden zu gewinnen und zu erhalten?
Wir haben die Erfahrung machen dürfen, dass die Gewinnung des Käufervertrauens DER Key-Faktor für den Erfolg eines Online-Shops ist. Wir stellen durch unser Beraterteam die telefonsiche Beratung zu unseren Produkten sicher – hier führen wir regelmäßig interne und externe Produktschulungen durch –bzw. nehmen an solchen teil, um die Kompetenz in unserem Team hochzuhalten.

Sichere Zahlarten und auch die Trusted-Shops-Zertifizierung sind sehr wichtige Bausteine für einen erfolgreichen Shop.

Gibt es technische Besonderheiten, auf die Sie stolz sind?
Technische Besonderheiten gibt es natürlich viele. Neben den automatischen Prozessen, die im Hintergrund für einen reibungslosen Versandablauf sorgen, gibt es viele kleine Anpassungen, die die Usability und Optik des Shops betreffen.

Die neuste Funktion ist beispielsweise eine Software, die die Produktbilder mit einer Lupenfunktion teilweise bis ins Detail vergrößert.

Welche Rolle spielt Ebay für Sie?
Sie werden keines unserer Produkte bei EBay oder Amazon finden. Wir sind der Überzeugung, dass ein Shop, der durch Qualität und Beratungskompetenz überzeugen kann, sich zu einer führenden Plattform für den Vertrieb von Grillgeräten etablieren kann.

Gibt es Teilbereiche Ihres Shops, die Sie an Partner abgegeben haben?
Einige Teilbereiche sind an Dienstleister ausgelagert. Im Kern betrifft dies die Lagerhaltung und den Versand von Waren. Wir sind sehr stark elektronisch und auch persönlich mit unserem Dienstleister verzahnt und arbeiten räumlich und menschlich gesehen sehr eng zusammen.

Eine gute Zusammenarbeit mit externen Dienstleistern klappt unserer Erfahrung nach nur bei räumlicher Nähe.

Wie bekommen Sie neue Besucher in den Shop?
Wir bekommen unsere Besucher in erster Linie über Suchmaschinen und Empfehlungen.

Unser Tipp: Überzeugen Sie durch Professionalität und sorgen Sie dafür, dass der Kunde tatsächlich König ist – der Preis ist nicht immer entscheidend. Qualität zahlt sich über einen längeren Zeitraum

betrachtet immer aus.

Wo informieren Sie sich zum Thema Online-Shopping?
Wir informieren uns über bekannte Branchenzeitschriften und Messen über das Thema.