

"Gütesiegel schaffen ein vertrauensvolles Umfeld" - Interview mit TATMOTIVE

☒ Erfolg ist auch in der Nische möglich. So zum Beispiel mit dem Verkauf von hochwertigem Briefpapier. Im Interview erläutert Herold Erhart, Geschäftsführer des Online-Shops tatmotive.de, wie er seinen Shops auf die Erfolgsspur gesetzt hat.

Lesen Sie mehr.

Was macht Ihren Shop besonders?

TATMOTIVE bietet einzigartige Briefpapiere mit herrlichen Motiven in exzellenter Qualität. Die Produkte werden kreativ gestaltet, hochwertig produziert und besonders liebevoll verpackt. Die Versandzeiten werden so kurz wie möglich gehalten. Der Service ist stets zuvorkommend und im Sinne der Kunden.

Die ursprüngliche Idee war, besonders ausgefallene Motive anzubieten. Sehr schnell hat sich aber rausgestellt, dass Kunden durchaus auch auf typische Designs Wert legen, die aber besonders hochwertig sind in der Motivqualität, bei der Herstellung und Präsentation der Produkte und natürlich in einem konsequent durchdachtem und kundenorientiertem Service.

Welches Shopsystem nutzen Sie? Haben Sie das System selbst programmiert bzw. angepasst?

Xtcommerce Veyton

Wie haben Sie Ihre Anstoßkette gestaltet?

TATMOTIVE verkauft Briefpapier Produkte über verschiedenste Vertriebskanäle, wie Ebay, Rakuten, Amazon und natürlich im eigenen Onlineshop unter www.tatmotive.de. Es wird auch ein E-Mail-Newsletter mit neuen Produkten und neuen Serviceleistungen regelmäßig an Bestandskunden versendet, sowie in den Versandpaketen auf Neuerungen hingewiesen. Dadurch konnte TATMOTIVE sich in knapp 2 Jahren sehr gut im Markt positionieren.

Welches sind Ihre drei erfolgreichsten Werbewege?

TATMOTIVE verkauft die Produkte bislang ausschließlich online. Daher sind alle Werbewege auch konsequent auf den Online-Handel ausgerichtet. Dazu gehört ein gutes Ranking bei Suchmaschinen, sowie ein Listing bei Google Adwords, Google Shopping, Preissuchmaschinen uvm.

Darüberhinaus kann man sich bei gesuchten Artikeln auf die Marketingstrategien der bekannten Vertriebskanäle wie Ebay, Rakuten und Amazon verlassen. Insgesamt wurden die Produkte von TATMOTIVE 2012 dadurch ungefähr 280.000 Mal aufgerufen und ca. 12.000 Bestellungen versendet. Auch Trusted Shops ist für TATMOTIVE eine gute Wahl zur weiteren Verbreitung der Produkte und Vertrauensbildung in die Marke.

Wie sieht Ihre Strategie zum Markenaufbau und Markenführung aus?

TATMOTIVE ist bereits jetzt bekannt für tolle Designs und einen hohen Qualitätsanspruch bei der Produktherstellung und Konfektionierung der Produkte. Wer ein TATMOTIVE-Produkt erwirbt kann daher von einem zuverlässig hohen und wiederkehrendem Standard ausgehen.

Das Unternehmen orientiert sich dabei auch an anderen Branchen. Wer ein Auto bei VW oder Mercedes kauft, kennt das Image dieser Marken und weiß, was ihn erwartet. Diese konsequente Ausrichtung wird auch bei TATMOTIVE gelebt. Die Liebe zum Produkt lässt dabei nur eine Ausrichtung zu: Hervorragende Designs, sehr hohe Produktqualität und Top-Service bei TATMOTIVE.

Wie hoch ist in Ihrem Shop das Verhältnis von Bestands- zu Neukunden und wie gewinnen Sie neue Besucher?

Der Anteil an neuen Kunden ist extrem hoch. Natürlich bestellen auch Altkunden aufgrund der guten Qualität und zuverlässigem Service immer wieder unsere Produkte, aber da wir noch relativ neu am Markt sind, lebt TATMOTIVE von einer ständig wachsenden Zahl an Neukunden.

Wie viele Mitarbeiter haben Sie zurzeit?

10 Mitarbeiter

Gab es Dinge, die nicht so geklappt haben, wie geplant?

Es gab bisher eigentlich keine völlig unbrauchbaren Ansätze. Manche Verkaufsplattformen und Produkte funktionieren nicht so gut, manche dafür ganz besonders gut. Bisher können wir aber keine gravierenden Fehlschläge feststellen und sind daher stolz auf unseren Erfolg.

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

Die Produkte wurden unterwartet schnell auf allen Vertriebsplattformen schnell und positiv angenommen.

Warum haben Sie sich für die Trusted Shops Zertifizierung entschieden?

Die Zertifizierung von Trusted Shops stellt für TATMOTIVE eine vertrauensbildende Maßnahme dar und stellt sicher, dass Kunden auf der Website und im Bestellablauf richtig geleitet und informiert sind. Eine inhaltlich korrekte Darstellung und ein fairer Umgang mit Kunden ist für TATMOTIVE sehr wichtig. Nicht zuletzt schafft ein ehrlicher Umgang und Vertrauen der Kunden in das Unternehmen natürlich auch Erfolg beim konsequenten Ausbau der Marke.

Welche Tipps haben Sie für andere Shopbetreiber?

Für einen erfolgreichen Shop ist eine konsequente Ausrichtung auf den Markt wichtig, in Bezug auf das Sortiment und die Darstellung. Eine Spezialisierung auf bestimmte Produkte und ein gutes Look&Feel ist wichtig, damit Kunden sich bei der Suche im Internet wiederfinden.

Eine gute Auffindbarkeit der Produkte auf verschiedenen Onlinekanälen ist besonders wichtig, damit Interessenten überhaupt die Chance haben, ein Angebot kennen zu lernen.