

Über individuelle Produkte zum Erfolg - Interview mit Sedaro.de

☒ Die Individualisierung von Massenprodukten ist im Online-Handel mittlerweile ein erfolgreiches Geschäftsmodell. Olaf Kitzig, Managing Director des Online-Shops Sedaro.de, erläutert die Ausrichtung und Strategie. Sedaro bietet individuelle Design-Möbel. Dabei setzte das Unternehmen auf Produkte aus eigener Produktion.

Was macht Ihren Shop besonders?

„Made in Germany“ ist das Markenzeichen des gesamten Sortiments von Sedaro - vom Entwurf bis zur Fertigung und den dabei verwendeten unterschiedlichsten Materialien. Zeitgemäßes Design, das in Funktionalität und Flexibilität auf individuelle Wünsche eingeht, gepaart mit hoher Qualität zu guten Preisen: Das sind die Charakteristika, die die komplette Produktpalette unseres Trendstores kennzeichnen.

Mit Möbeln, Lederhockern oder Accessoires von Sedaro erwirbt der Kunde ein individuelles, hochwertiges Stück, das exklusiv von uns entworfen, entwickelt, produziert und vertrieben wird. Bei uns bekommt der Kunde die Möbel direkt vom Hersteller. Aufgrund unserer vielfältigen Stoff- und Lederkollektion erhält er die Möglichkeit ein auf seine Wünsche abgestimmtes Möbel zu erwerben.

Welches Shopsystem nutzen Sie?

WPSShopGermany für WordPress

Wie haben Sie Ihre Anstoßkette gestaltet?

Wir setzen im Rahmen unserer Vertriebskommunikation auf Facebook, Google Adwords und Newsletter.

Welches sind Ihre drei erfolgreichsten Werbewege?

Gute Erfahrungen haben wir gemacht mit Gutscheinen bei der Newsletter-Anmeldung, Gewinnspiele und Herstellerrabatte.

Warum haben Sie sich für die Trusted Shops Zertifizierung entschieden?

Um dem Kunden zu vermitteln, dass es sich bei unserem Shop um ein vertrauenswürdiges Shop handelt - speziell in unserem Fall, wo es um hochpreisigere Güter geht.

Welche sozialen Medien zur

Kundenkommunikation nutzen Sie?

Zurzeit nutzen wir nur Facebook. Ein Blog ist angedacht.