

Kundenvertrauen ist die Basis - Interview mit Rimoco

Bei Richard Möcks, Geschäftsführer der Rimoco Gewürzmanufaktur, riecht es phantastisch. Kein Wunder, denn er vertreibt hochwertige Gewürze über das Internet. Welche Herausforderungen er dabei überwinden musste, erzählt er bei uns im Interview.

Was macht Ihren Shop besonders?

Höchste Qualität unserer Gewürze und Kräuter, ausgefallene Gewürzmischungen, spezial Mischungen für Gastronomiebetriebe, Vertrieb Gewürzdosen. Das ist Rimoco.

Welches Shopsystem nutzen Sie?

Shopware und selbst angepasst um unseren Bedürfnissen zu entsprechen.

Wie haben Sie Ihre Anstoßkette gestaltet?

Regelmäßige Newsletter/ Facebook/ Möglichst monatlich.

Welches sind Ihre drei erfolgreichsten Werbewege?

Rabatte, Gutscheine und Prämien

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

Ca. 50 zu 50. Wobei viele Kunden durch Empfehlungen anderer Kunden zu uns finden. Gute Qualität liefern und auf die Kundenbedürfnisse achten.

Wie viele Mitarbeiter haben Sie zurzeit?

Zurzeit arbeiten bei uns 10 Mitarbeiter

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

Die ersten Newsletter haben sich schwieriger dargestellt als gedacht.

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

Das neue Layout unseres Shops hat Conversionrate und Besucherzahlen deutlich verbessert.

Warum haben Sie sich für die Trusted Shops Zertifizierung entschieden?

Ganz klar um Kundenvertrauen zu gewinnen. Denn Vertrauen ist die Basis einer guten Kundenbeziehung.

Welche Tipps haben Sie für andere Shopbetreiber?

Gute Produkte und schneller Service/ Feedback sind wirklich sehr wichtig.

Welche sozialen Medien zur Kundenkommunikation nutzen Sie?

Wir bieten eigene Kundenbewertungen, einen eigenen Blog, sowie eine Facebookseite.

Wo informieren Sie sich zum Thema Online-Shopping?

Foren, Erfahrungsberichte, Blogs, aber viel Mund zu Mund Propaganda.