



Fallbeispiel

Wie Heimgenuss erfolgreich in den digitalen Vertrieb startet



heimgenuss.de

Deko-Freund, Lifestyle-Verehrer oder Kosmetik-Liebhaber? Ganz egal, denn wer das Besondere sucht, der wird bei Heimgenuss garantiert fündig. Im regionalen Conceptstore warteten mit viel Leidenschaft und Liebe zum Detail ausgewählte Produkte, darauf entdeckt zu werden. Denn rund um die Themen Genuss, Wohlfühlen, Wohnen und natürlich allerlei Zauberhaftes werden innovative Möbel, Wohnaccessoires und Lifestyleprodukte angeboten. Der nächste logische Schritt war der zum eigenen Onlineshop – bereit das Projekt heimgenuss.de erfolgreich zu realisieren!

Branche:
Möbel, Wohnaccessoires
und Lifestyleprodukte

Webseite:
www.heimgenuss.de

Ausgangssituation

Der Conceptstore von Heimgenuss war als Ladengeschäft auf ein kleines, lokales Publikum begrenzt. Ein hoher finanzieller Aufwand durch die monatliche Ladenmiete und den Druck, den Store durch neue Produktplatzierungen ständig up to date zu halten, erschwerten den lukrativen Betrieb zusätzlich. Eine Weiterentwicklung des Unternehmens war der Inhaberin durch lange Präsenzzeiten und einem hohen Beratungsaufwand am Kunden nicht möglich.

Zusätzlich zu diesem zeit- und kostenintensiven Geschäftskonzept war eine Erweiterung und die profitable Skalierung durch den regional begrenzten Kundenkreis nicht möglich.

Lösung

Um für Heimgenuss online eine profitabile Grundlage für den Wachstum zu schaffen und im gleichen Schritt einen größeren Markt zu erreichen, wurde ein Onlineshop realisiert. Die Produktplatzierung wurde über die eigene Marke in einem stilvollen Design vorgenommen, um gleichzeitig eine Unabhängigkeit von Marktplätzen zu schaffen und dem Kunden ein besonderes Einkaufserlebnis zu ermöglichen.

- **Minimierung des Zeitaufwandes:** Durch weitreichende Automatisierung von der Bestellungsabwicklung bis hin zum Abgleich von Lagerbeständen, sowie einer ausführlichen Produktdarstellung wurden zeitliche Freiräume für die Inhaberin geschaffen.
- **Optimierte Außendarstellung des Unternehmens:** Ein hochwertiges Design und ausgeklügelte Shopsysteme sorgen für eine Aufwertung des kleinen Unternehmens und bringen es auf Augenhöhe mit größeren Konkurrenten.
- **Hohe Conversionsrate:** Die Vereinfachung und Optimierung eines simplen Kaufprozesses ohne Ablenkungen konnte die Verkaufszahlen enorm steigern.

Ergebnis

- Minimierter Beratungsaufwand, mehr Zeit für die Unternehmensentwicklung und den Ausbau des exklusiven Produktsortiments
- Erfolgreiche Skalierung des Geschäfts im DACH-Raum
- Vereinfachte Vermarktung der Produkte
- Planbarer Onlineverkauf statt unrentablem Ladengeschäft, vor allem in Zeiten des Lockdown's
- Zusätzlich die Möglichkeit für den Kunden ohne regionale Bindung und Präsenz einkaufen zu können

Fazit: Von Grund auf wurde ein unabhängiger und innovativer Vertriebsweg verwirklicht, wodurch bei minimiertem Zeitaufwand und einer optimierten Kostenstruktur eine Steigerung des Umsatzes um **30%** erreicht werden konnte.

Kundenstimme

„Ich habe die Agentur WeimannMedia mit der Programmierung und dem Design eines neuen Onlineshops beauftragt. Diese herausfordernde Aufgabe hat das Team in Perfektion umgesetzt. Die Mitarbeiter waren jederzeit erreichbar und haben pünktlich und regelmäßig die einzelnen Schritte präsentiert.“

Die Zusammenarbeit verlief sehr freundschaftlich, so dass ich keine Hemmungen hatte, die Agentur am Wochenende oder abends zu kontaktieren. Alle Wünsche und Änderungen wurden schnellstens umgesetzt.

Auch im Nachgang habe ich zu jeder Zeit Unterstützung bei Fragen erhalten. Ich hatte während der gesamten Zeit ein sehr gutes Gefühl. Das Team deckt verschiedene Bereiche ab, so dass ich viele hilfreiche Tipps und Anregungen erhalten habe. Man merkt, dass die Agentur von jungen Menschen geleitet wird, die auf dem aktuell neusten Stand sind, was den Bereich Social Media und Digitalisierung angeht.“

Joanna Bresges-Mirgeler