

Case Study

E-Mail Marketing als Sprachrohr zu einem erfolgreichen Online-Shop im Handwerk

Individualisierte Produkte über eine standardisierte Arbeitsweise zum kalkulierbaren Preis online anbieten zu können – vor dieser Herausforderung stand das Unternehmen Handlauf-Meyer zum Start ihres Shopware-Online Shops. Die Agentur Web-Brüder hat Handlauf-Meyer bei der Ausarbeitung einer Kommunikation für diese Herausforderung unterstützt und mit dem Newsletter-Tool von CleverReach® eine erfolgreiche Kommunikationsstrategie umgesetzt.

E-Mail Marketing als Sprachrohr zu einem erfolgreichen Online-Shop im Handwerk

HERAUSFORDERUNG

Ausgangssituation: Handlauf-Meyer.de ist als Shop Anfang des Jahres 2019 neu gestartet. Handwerkliche Produkte (besonders hochwertige, handgefertigte Produkte) haben Ihren Preis. Daher bestand die Herausforderung einerseits darin diejenigen Kundengruppen anzusprechen, die nach genau diesen qualitativ hochwertigen Produkten suchen und andererseits zu gewährleisten, dass diese Kundengruppen mit überschaubaren Werbekosten erreicht werden, um einen attraktiven Endpreis im Online-Shop halten zu können.



Für das Unternehmen Meyer-Grave bedeutete dies also nun individualisierte Produkte über eine standardisierte Arbeitsweise zum kalkulierbaren Preis online anbieten zu können und gleichzeitig eine über die übliche Treppengeländer-Nachfrage hinausgehende Nachfrage zu erzeugen.

LÖSUNG

Ein Teil der daraus resultierenden Strategie war nun der Aufbau eines Netzwerkes aus Tischlern, die genau diesen Bedarf nach individualisierten Treppengeländern bzw. Handläufen auslagern möchten und bereits

Über Handlauf-Meyer

Handlauf-Meyer ist eine Eigenmarke der Tischlerei Meyer-Grave. Die Firma Meyer-Grave ist spezialisiert auf die Entwicklung und den Bau hochwertiger Treppenanlagen sowohl für den heimischen Häuslebauer, als auch Luxusbauten wie Luxusyachten.

Handlauf-Meyer konzentriert sich nun im Zuge der Digitalisierung mit dem www.handlauf-meyer.de Online-Shop - auf Basis von Shopware - auf den direkten Online-Vertrieb der Sparte Treppengeländer bzw. Holz-Handläufe.

www.handlauf-meyer.de

Über Web-Brüder

Wir von Web Brüder übernehmen die Entwicklung, fortlaufende Optimierung und Umsatzgenerierung Ihres Online-Shops, während Sie die volle Kontrolle über die Ausrichtung haben.

Wir hören häufig die Frage „Wie schaffe ich es langfristig online erfolgreich zu verkaufen?“. Dank mehr als 5 Jahren Erfahrung als selbstständiger Online-Händler haben wir genau darauf die Antworten und das richtige Werkzeug diese umzusetzen. Dafür erstellen und optimieren wir Ihren Shop gemeinsam mit Ihnen, so als wäre es unser eigener. Und das fortlaufend auf Basis einer festen und vor allem erfolgsabhängigen Vergütung – ohne lästige Abrechnung per Stunde.

www.web-brueder.de

die anvisierten Kundengruppen zu Ihren Kunden zählen. Über den Online-Shop können die Tischlereien dann nun schnell und einfach die gewünschten Produkte für Ihre Kunden konfigurieren und ordern. Dieses Netzwerk wurde schließlich über den Newsletter Versand mit Hilfe des Newsletter-Tools CleverReach® aufgebaut.

Via CleverReach® wurden nun die vorhandenen E-Mail Adressen der zahlreichen Partnertischlereien genutzt, um dieses individuell auf Tischlereien zugeschnittene Verkaufsprogramm zu bewerben. Die Adressen wurden dabei bereits im Vorfeld durch die Firma Meyer&Grave bei verschiedensten Seminaren und Zusammenkünften unter Berücksichtigung der geltenden DSGVO über eine schriftliche Anmeldung erhoben.

ERGEBNIS

Nach dem Versand des Newsletters via CleverReach® an ca. 950 Empfänger bei über 35% Prozent Öffnungen und über 10% Klicks und anschließenden Gesprächen konnten zum Start über 20 Partnertischlereien von dem Programm begeistert werden – weiter wachsend. Aus diesem Erfolgsmodell ergibt sich für die Firma Meyer-Grave ein wertvoller Case, der die Vorteile der Zusammenarbeit zwischen Tischlereien herausstellt, den neuen Online-Shop als nutzerfreundliche Plattform unterstreicht und bereits andere Produktgruppen in den Fokus gerückt hat. Oder anders gesagt die Kommunikation via Newsletter in den Vordergrund rückt und die Herausforderung der Firma Meyer-Grave löst.

AUSBLICK

Nach erfolgreicher Umsetzung der ersten Produktparte plant die Firma Meyer&Grave bereits zusammen mit dem Partner Web-Brüder ein ähnliches Geschäftsmodell für weitere Produktparten. Gleichzeitig rückt die Optimierung der Adressgewinnung innerhalb des Shops mehr in der Fokus.

„Dank der professionellen Umsetzung durch unseren Partner Web Brüder konnten wir durch das Newsletter Marketing mit dem Tool CleverReach unsere Kundenschicht nachhaltig und kostengünstig erreichen.“



Gregor Meyer, Geschäftsführer Handlauf-Meyer

Newsletter

