

Kleine Onlineshops haben oft den besseren Service!

29.12.2016, 13:22 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *Lagome Handel GmbH*

Presseagentur: *Lagome Handel GmbH*



LaGoMe Trendshop

Warum sind kleinere Onlineshops oftmals besser oder gleichwertig als die Großen Onlineshops im Markt?
Toller Service, nah am Kunden, unkomplizierte Abwicklung, einfach eine entspannte Atmosphäre!

Wer kennt das nicht? Wo kaufen sie Ihre Artikel Online ein. A....., vielleicht E..... oder ein Onlineshop Ihrer Wahl!
Haben Sie gewusst, dass die großen Platzhirsche der Onlinewelt sehr hohe Margen auf jeden bei Ihnen verkauften Artikel von jedem Händler verlangen?

Wer zahlt diese Gebühren?

- Jeder Kunde -

Den größten Gewinn machen die Plattformen, da durch den immensen Wettbewerbsdruck aller Händler, die ähnliche oder gleichwertige Produkte verkaufen, die Preise immer weiter in den Keller fallen lassen müssen, bis letztendlich oftmals nur noch die Verkaufsplattformen etwas daran verdienen.

Wir haben uns einmal einen normalen Onlineshop der Fa. LaGoMe (<http://www.lagome.de>) Handel GmbH www.lagome.de genauer angeschaut und den Service von der Bestellung bis zur Reklamationsbearbeitung direkt angeschaut.

Wir haben also einen Artikel aus deren Shop bestellt und diesen innerhalb von 2 Arbeitstagen erhalten. Die Verpackung war sehr gut und die Bestellabwicklung sehr einfach.

Die Sicherheit des Shops ist durch die Https Verschlüsselung dauerhaft gegeben.
Unsere nutzerbezogenen Daten waren zu jedem Zeitpunkt geschützt.

Wir haben von der Bestellung bis zur Lieferung eine einwandfreie durchgängige Dokumentation erhalten. Lobend zu erwähnen ist auch der persönliche Telefonkontakt, der uns der durch die professionelle Beratung positiv in Erinnerung geblieben ist.

Um auch die Reklamationsbearbeitung bewerten zu können, haben wir über den Onlineshop eine Reklamation und eine Rückgabe geöffnet! Hier konnten wir feststellen, dass die Artikelrückgabe inklusive der Bearbeitung beeindruckend schnell und souverän gehandhabt wurde.

Interessant war danach das Telefoninterview, das wir mit dem Geschäftsführer Axel Schumann zu seinem LaGoMe Onlineshop geführt haben!
Hier ein kurzer Auszug:

Wir:
Was halten Sie von den großen Verkaufsplattformen?

AS:
Sicherlich hat jede Form des Onlinehandels eine Daseinsberechtigung.
Bedauerlicherweise verdient aber die Plattform das meiste Geld an dem Onlinegeschäft. Die Händler werden zu immer größeren Preisnachlässen gezwungen, da mehr Händler das gleiche oder verwandte Produkte verkaufen. Die Plattform verdient immer daran. Der Händler oftmals nur noch sehr wenig oder gar nicht.

Wir:
Was würden Sie Händlerkollegen empfehlen?

AS:
Eine grundsätzliche Empfehlung möchte nicht abgeben, da jeder seine Erfahrungen selbst machen muss. Grundsätzlich muss jeder Händler, der auf den großen Plattformen gewerblich verkauft, eine realistische Kalkulation seiner Produkte vornehmen.
Ist meine Marge nach dem Verkauf und aller abgezogenen Kosten profitabel oder nicht?
Meine Erfahrung zeigt aus den letzten Jahren, dass die meisten Händler eine falsche Kalkulation Ihrer Produkte haben und somit oftmals nur geringe oder sogar negative Profite erzielen.
Sehr viele Händler kommen und verschwinden wieder vom Markt.

Wir:
Haben sie ein Beispiel?

AS:
Ein Händler verkauft ein Produkt z.B. Handyzubehör bei Plattform A..... für 8,90€.
Der Händler hat einen HEK von sagen wir mal 2€. Hinzu kommen dann meisten noch die Ust. 19% die beim Verkauf gegen gerechnet wird und bei den meisten auch noch die Zollgebühren und Auslagen des Zollimports von 6-10%.
Zusätzlich werden die Transportkosten auch noch berechnet ca. 0,3€ pro Artikel.
Da wir in Deutschland gerne kostenfreien Versand haben, kommen diese Kosten in der Regel von 1,45€ bis 3,79€ hinzu.
Das sind die Kosten nur für den Wareneinkauf.
Nun kommen die Kosten für die Plattform als Händler hinzu, diese bewegen sich je nach Plattform pro Artikel von 5-16% des Brutto VK Preises! Zusätzlich muss jeder Händler noch einen sogenannten "Shop" auf der Plattform besitzen, damit die Artikel überhaupt verwaltet und eingestellt werden können. Hier sind Kosten von ca. 20€ - 60€ zusätzlich monatlich zu kalkulieren.

Wer nun rechnen kann, der merkt sehr schnell, dass die einzigen, die wirklich daran verdienen, meistens die Verkaufsplattformen sind!

Wir:
Wieviel benötigt ein Händler an Marge, damit es sich für ihn lohnt?

AS:

Das muss jeder Händler für sich selbst kalkulieren, aber ein guter 2 stelliger Prozentbereich muss es aus meiner Erfahrung sein.

Wir:

Wie kalkulieren Sie als LaGoMe Trendshop? (<http://www.lagome.de>)

AS:

Da wir keine Plattformkosten haben, die wir zusätzlich kalkulieren müssen, bleibt unter dem Strich einfach das übrig, das wir benötigen um unsere Arbeitsplätze und die unserer Mitarbeiter zu sichern.

Wir erweitern ständig unser Produktsortiment in einem gesunden Rahmen und wachsen einfach gesund weiter. Der Erfolg eines eigenen Shops gibt uns Recht. Viele unserer Kunden gehen auch bewusst von den Großen Onlineshops weg, um den Service und auch die direkte Ansprache bei Fragen zu behalten.

Nicht immer ist nur die Größe des Shops ausschlaggebend um Kunden zu gewinnen.

Oftmals kaufen viele unserer Kunden nicht mehr bei großen Plattformen ein, weil Sie um die Problematik wissen oder einfach schon schlechte Erfahrungen gemacht haben.

Fazit:

Wir haben den LaGoMe Trendshop als ein zukunftsorientiertes Team kennen gelernt, das mit Mut und einer guten Organisation im Onlinehandel bestehen kann. Guter Service, transparente Kosten und ein gutes Preis-Leistungsverhältnis sind oft mehr wert, als nur Groß zu sein.

Lassen Sie sich auch inspirieren und stärken Sie den deutschen Mittelstand!

Pressekontakt:

Lagome Handel GmbH
Herr Axel Schumann
Elistrasse 4
97299 Zell a. Main

fon ..: 09317809280
web ..: <http://www.lagome.de>
email : axel.schumann@lagome.de

Portrait

-

News-ID: 932771 • Views: 108 (Stand: 01.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/932771/Kleine-Onlineshops-haben-oft-den-besseren-Service.html>