



Effektives Marketing mit Twitter und Facebook - Interview mit SP24.com



Für erfolgreiche Online-Geschäfte sind Kommunikationskanäle wie Twitter oder Facebook heute nicht mehr wegzudenken. SP24.com, der Online-Shop für Sportschuhe und -bekleidung, nutzt die Web 2.0 Plattformen bereits um an potentielle und bestehende Kunden heranzutreten. Hilfreich ist hierfür auch die Shopsoftware, die aktuelle wie zukünftige Web 2.0 Aktivitäten unterstützt.

Mehr über die Marketing-Strategien von SP24.com lesen Sie im Interview mit Sebastian Janus und Sebastian Labud!

Sie setzen in Ihrer Kundekommunikation auch Twitter und Facebook ein. Wie genau nutzen Sie die beiden Kanäle?

Aufgrund der stetig wachsenden Besucherzahlen von Twitter und Facebook, haben wir unser Augenmerk auf diese beiden Seiten gelegt. Bei Twitter "zwitchern" wir regelmäßig neue Produktgruppen, Styles oder Sonderaktionen, dadurch haben wir es geschafft, dass unsere Follower-Zahl exponential wächst. Dagegen befinden wir uns beim sozialen Netzwerk Facebook noch am Anfang. Dort haben wir bereits mehrere Ideen gesammelt, die wir bald auf unserer Facebook-Seite realisieren werden. Das Ziel von SP24.com ist ein Gesprächsthema auf Facebook & Twitter zu werden, um dies zu erreichen, werden wir in kommender Zeit versuchen viele Nutzer z. B bei Facebook als „Fan“ von SP24.com, zu gewinnen.



Welchen Stellenwert hat das Web2.0 in Ihrer Marketing-Strategie?

In der heutigen E-Commerce Zeit kommt man nicht herum dem Web 2.0 einen großen Stellenwert für seine Marketing-Strategie zu geben. Web 2.0 ist überall zu hören und überall präsent. Deshalb arbeiten wir daran die Einbindung des Nutzers und eine hohe Interaktivität in den Vordergrund zu stellen.

Welche „klassischen“ Werbekanäle nutzen Sie zudem noch?
Katalogversand, Newsletter, Google

Wie haben Sie ihre „klassischen“ und zwonulligen Marketin-Kanäle miteinander verzahnt?

Die Newsletter-Erstellung ist eine große Hilfe für unser Auftreten bei Twitter. Oft nutzen wir die Newsletter-Themen für Twitter oder verlinken sogar den ganzen Newsletter auf Twitter. Wir erwähnen sogar in unseren Newslettern explizit, das SP24.com nun auch auf Twitter und Facebook aktiv ist.

Welche Anforderungen stellen Sie an Ihre Shopsoftware, um im eCommerce2.0 erfolgreich zu sein?

Wir möchten in Hinblick auf die Zukunft nicht eingeschränkt sein, um die Möglichkeiten im E-Commerce 2.0 voll aus zu schöpfen. Mit unserm Shopsystem von 4SELLERS haben wir die ideale Lösung um unsere Visionen umzusetzen. 4SELLERS bietet uns ein Komplettpaket für den Verkauf unserer Waren über alle großen Marktplätze wie eBay oder Amazon sowie über unseren 4SELLERS Webshop basierend auf einer zentralen Warenwirtschaft - alles in einem System. Neben der

Automatisierung ist es für uns enorm wichtig, dass unser Shopsystem von Anfang an eine breite Basis an Funktionalitäten mitgebracht hat und man bei 4SELLERS unser Ideen und Wünsche auch professionell umsetzt.

Woran arbeiten Sie zur Zeit?

Wir arbeiten momentan an Produktvideos, diese möchten wir anschließend bei YouTube und im Shop hochstellen.



Mehr Informationen zum Shop finden Sie auch auf www.SP24.com und im [Profil von SP24.com](#).

Quelle: Interview vom 4SELLERS Kunden TreDEX GmbH mit dem shopbetreiber-blog

[Sabrina Wulff](#) hat diesen Beitrag am Montag, den 7. September 2009 um 08:00 Uhr auf www.shopbetreiber-blog.de veröffentlicht.