

Naturkostfachhändler

Frequently Asked Questions / Häufig gestellte Fragen

Übersicht aller Fragen für Händler:

1	// Was ist //Naturkostaktiv.de?.....	3
2	// Wer steht hinter //Naturkostaktiv.de?.....	3
3	// Warum wird Naturkostaktiv.de das führende Naturkostportal? Wie machen Sie das?	3
4	// Was sagen Hersteller und Großhandel zu //Naturkostaktiv.de?	4
5	// Warum soll das System erst im Januar 2005 live gehen?	4
6	// Wie finanziert sich //Naturkostaktiv.de?	4
7	// Welche Vorteile bringt mir eine Teilnahme bei //Naturkostaktiv.de?.....	5
8	// Was ist der Unterschied zwischen Naturkostaktiv.de und //Naturkost.de?	5
9	// Warum ist eine Jahreslizenz so günstig? Können Sie damit überhaupt etwas Vernünftiges auf die Beine stellen?.....	5
10	// Wer kann mitmachen?	5
11	// Was ist mit dem Händler von nebenan? Darf der auch mitmachen?	6
12	// Wie kann ich als Naturkosthändler //Naturkostaktiv.de unterstützen, wenn ich bereits teilnehme?.....	6
13	// Entsteht hier ein Versandhandel, Zentralvertrieb oder Direktvertrieb?	6
14	// Kann ich mit meinen Online-Shop Versandhandel betreiben?	7
15	// Was passiert, wenn ein Kunde von weit weg bei mir einkaufen will? Ich will doch keinen Versandhandel betreiben!	7
16	// Kaufen die Endkunden denn überhaupt im Internet meine Waren?	7
17	// Ich glaube nicht, dass man online hochwertige Bio-Produkte verkaufen kann. Wie soll ein Verkauf ablaufen?.....	8
18	// Warum ist die Wegbeschreibung auf meiner Website so wichtig?	8
19	// Was bringt die Nähe der Kunden für meine Händler-Website? Was ist das besondere an Online-Kunden aus meiner Umgebung auf meiner Website?.....	9
20	// Ich habe schon einen eigenen Online-Shop. Brauche ich //Naturkostaktiv.de überhaupt noch?	9
21	// Ich bin heute schon mit meiner Website bei Naturkostaktiv.de verzeichnet. Reicht das nicht? Ausserdem kriege ich da nur ganz wenige Besucher. Ändert sich das?	10
22	// Ich habe schon eine Website. Ist die jetzt überflüssig?.....	10
23	// Woher kriege ich meine eigene Internet-Domain? Oder: Was passiert mit meiner vorhandenen Domain? Was mache ich, wenn ich für meinen Online-Shop noch weitere Domains registrieren möchte?	10
24	// Welche Produkte finden sich in meinem Online-Shop bei //Naturkostaktiv.de?	11
25	// Kann ich selbst Produkte in den Shop einstellen?	11
26	// Welche Ausstattung benötige ich, um meinen Online-Shop und die Website bei //Naturkostaktiv.de erfolgreich betreiben zu können?	11
27	// Ich will nicht die Hersteller-Listenpreise sondern meine eigenen Preise einspielen. Geht das?	11
28	// Ist die Darstellung von Produktverfügbarkeiten und Lieferzeiten vorgesehen?.....	12
29	// Kann ich Produktbeschreibungen ergänzen?	12
30	// Wo sollen die Kunden herkommen, die sich online für mich interessieren?.....	12
31	// Vor Ort im Umkreis von 25 km kennt mich sowieso jeder! Wozu brauche ich für meine Zielgruppe einen Online-Shop? Die kommen doch eh persönlich bei mir vorbei, oder?	12
32	// Schaltet //Naturkostaktiv.de das lästige Versand-Problem aus?	13
33	// Warum sollte ich jetzt einsteigen?.....	13
34	// Ich habe gar keinen Computer im Laden und kann den Shop nicht konfigurieren und die Bestellungen nicht bearbeiten. Was nun?	13
35	// Ich habe gar keine Zeit, um mich darum zu kümmern. Dann funktioniert das nicht, oder?.....	13

www.naturkostaktiv.de

Online werben & verkaufen - Kontakte & Umsätze für NaturkosthändlerInnen

36	// Ich habe keine Homepage und auch keine Erfahrung im Online-Verkauf. Ist das nicht sehr viel Zusatzaufwand?	14
37	// Wie kommen die Kunden zu mir?.....	14
38	// Wie füllen Sie den Online-Shop mit den Produktdaten und Listenpreisen der Hersteller, die ich vertrete?.....	14
39	// Was passiert, wenn ich heute einen Auftrag erteile?	15
40	// Muss ich alles selbst lernen und einstellen? Gibt es Hilfe oder eine Schulung? Wie erfolgt die Einrichtung meines Online-Shops? Kommen Sie persönlich bei mir vorbei?	15
41	// Kann ich meine Lizenz kündigen? Welche Fristen muss ich einhalten?	15
42	// Wer hält meine Internet-Präsenz aktuell? Lieber keine Website, als Termine von vorgestern. Das ist doch peinlich.	16
43	// Welche laufenden Arbeiten sind notwendig?.....	16
44	// Wo liegt der Unterschied zwischen //Naturkostaktiv.de und zentralen Vertriebsplattformen wie www.ebay.de oder www.amazon.de oder www.obi.de oder www.neckermann.de?	16
45	// Bin ich als Händler völlig eigenständig und autark, wie in meinem stationären Laden?	17
46	// Liefert //Naturkostaktiv.de die verkauften Produkte für mich aus?	17
47	// Soll ich meinen Kunden eine Vor-Ort-Beratung und Liefertermine anbieten?	17
48	// Was macht //Naturkostaktiv.de für mich als Händler?.....	17
49	// Wie funktioniert die PLZ-Suche und die Weiterleitung der vielen Besucher in meinen Shop?...	18
50	// Gibt es die Möglichkeit, dass Kunden den Kauf online abschließen? Wird auch online bezahlt?.....	18
51	// Welche Möglichkeiten habe ich, meine Website in der Gestaltung an meine Bedürfnisse anzupassen? Sehen alle Shops gleich aus?	18
52	// Was kostet //Naturkostaktiv.de?	18
53	// Ich brauche keine Website. Mir reicht der Shop und die vielen Besucher? Erhalte ich eine Vergünstigung?	19
54	// Gibt es einen Mengenrabatt, wenn ich mehrere Lizenzen für meine eigenen Filialen erwerbe?	19
55	// Wo finde ich weitere Informationen zum Thema? Gibt es einen Testzugang? Fehler! Textmarke nicht definiert	19
56	// Gibt es Werbekostenerstattung von Großhändlern?	19
57	// Eine Frage ist unbeantwortet geblieben? Lesen Sie in unserer Orientierungsrichtlinie nach, wie wir antworten würden.	19

www.naturkostaktiv.de

Online werben & verkaufen - Kontakte & Umsätze für NaturkosthändlerInnen

1 // Was ist //Naturkostaktiv.de?

Kurz gesagt: NaturkosthändlerInnen erhalten eine eigene Website unter eigener Domain (z.B. www.ihr-name.de), einen Online-Shop, der mit den Produkten der vertretenen Naturkostmarken gefüllt ist, und viel Werbung von //Naturkostaktiv.de.

//Naturkostaktiv.de ist eine preisgünstige und für NaturkosthändlerInnen vor allem wartungsarme Möglichkeit, eine eigene Website und einen eigenen Shop mit allen eigenen Produkten zu betreiben und dazu viele regionale Interessenten im Internet zu erreichen. Ein zentrales Element des Angebots ist das Online-Shop-System, dessen Inhalte (Produktdaten, Bilder, Beschreibungen und Listenpreise) aus einer zentralen Produktdatenbank eingespeist werden. Der/die NaturkosthändlerIn wählt lediglich die von ihm/ihr vertretenen Marken aus. //Naturkostaktiv.de füllt den Shop mit Inhalten. Anschließend kann der/die NaturkosthändlerIn die Listenpreise nach seinen/ihren Bedürfnissen anpassen, wenn er/sie das wünscht. Die eigene Website kann der/die NaturkosthändlerIn über ein eigenes Redaktionssystem einfach online pflegen.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

2 // Wer steht hinter //Naturkostaktiv.de?

Kurz gesagt: //Naturkostaktiv.de wird von //SEIBERT/MEDIA GmbH und Andreas Weritz-Schaefer betrieben.

//SEIBERT/MEDIA GmbH ist ein Online-Dienstleister aus Wiesbaden. Das Unternehmen hat seit 1996 über 100 Kunden betreut und beschäftigt heute über 30 Mitarbeiter. //SEIBERT/MEDIA hat diese Applikation bereits für Gartentechnik-Händler (www.gartentechnik.com) entwickelt, die es den Inhabern ermöglicht, sich eine eigene Website und einen eigenen Shop ohne Programmierkenntnisse in kurzer Zeit sprichwörtlich "zusammenzuklicken". Mit dieser Vorleistung bringt //SEIBERT/MEDIA die technische Grundlage für //Naturkostaktiv.de ein. - Weitere Informationen über //SEIBERT/MEDIA: Daten & Fakten (Link), Kunden (Link), Produkte (Link), Kontakt (Link).

Weiterhin ist Andreas Weritz-Schaefer an //Naturkostaktiv.de beteiligt. Er hat in der Branche bereits die neue Kundenzeitschrift „eve“ initiiert und eingeführt und verfügt als ehemaliger Geschäftsführer der Marketinggesellschaft der Reformhäuser über langjährige Erfahrung im Gesundheits- und Biomarkt.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

3 // Warum wird Naturkostaktiv.de das führende Naturkostportal? Wie machen Sie das?

//SEIBERT/MEDIA GmbH verfügt über große Erfahrung im Web-Marketing: Heute setzen allein über 2.000 Personen pro Monat ein neues Lesezeichen (Bookmark) zu www.gartentechnik.com, der Plattform für den Gartentechnik-Handel im eigenen Browser, um spezielle Inhalte, insbesondere Links zu Informationen oder Firmen schnell zur Hand zu haben. Außerdem haben seit 1998 Tausende von kleinen und größeren Websites Links zu gartentechnik.com etabliert. Dazu gehört das führende Webverzeichnis www.yahoo.de, das gartentechnik.com zur Website der Woche kürte, aber genauso wichtig: auch viele kleinere Websites, die gerade einmal 5 Besucher pro Monat zu uns leiten. Durch die vielen Links zu www.gartentechnik.com hat das Portal eine hervorragende Linkpopularität (ist beliebt), die wiederum zu guten Positionen in den Suchergebnissen der führenden Suchsysteme wie zum Beispiel Google, Fast (T-Online) oder Altavista führt. Etwa 25% aller Besucher stoßen durch eine der vielen Suchmaschinen oder durch eines der vielen allgemeinen oder speziellen Verzeichnisse auf uns. Ebenso wichtig sind aber auch die vielen regelmäßigen Nutzer, die aktuelle Informationen abrufen oder den Datenbestand nach neuen Websites durchsuchen. Genauso wird //SEIBERT/MEDIA GmbH das neue Portal

www.Naturkostaktiv.de im Web etablieren und „pushen“.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

www.naturkostaktiv.de

Online werben & verkaufen - Kontakte & Umsätze für NaturkosthändlerInnen

4 // Was sagen Hersteller und Großhändler zu //Naturkostaktiv.de?

Kurz gesagt: Zustimmung und häufig intensive Unterstützung auf breiter Front.

Insbesondere der bnn-Hersteller und bedeutende Regionalgroßhändler unterstützen //Naturkostaktiv.de. Wenn FachhändlerInnen einen erfolgreichen Shop betreiben wollen, müssen ihre Endkunden so gut informiert werden, dass Sie sich schon online gut beraten und kompetent informiert fühlen. Dazu gehören gute und ausführliche Produktinformationen, die von Herstellern an //Naturkostaktiv.de angeliefert werden können. Die Betreiber bemühen sich um einen häufigen und intensiven Kontakt und eine umfangreiche Kooperation mit allen Herstellern und Großhändlern. Die Geschäftsbeziehungen sind so individuell und dynamisch, wie die Anzahl der Ansprechpartner. Mit dem Anspruch an Aktualität können hier keine einzelnen Aussagen über diese individuellen Verhältnisse der Kooperation genannt werden. Wichtig ist jedoch: Bei allen Kontakten und Gesprächen haben wir bis heute viel Zustimmung und Unterstützung sowohl von kleinen als auch von führenden Herstellern und Großhändlern der Branche erhalten. Aktuelle Informationen über unsere Zusammenarbeit mit den Unternehmen der Branche erhalten Sie unter www.Naturkostaktiv.de/Plattform/.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

5 // Warum soll das System erst im Januar 2005 live gehen?

Kurz gesagt: Auf der einen Seite benötigt //Naturkostaktiv.de umfangreiche Produktdaten und dafür die Unterstützung von möglichst allen Herstellern & Großhändlern. Auf der anderen Seite benötigt //Naturkostaktiv.de ein engmaschiges Händlernetz, um dem Endkunden einen Händler direkt vor Ort anbieten zu können.

Wie in der entsprechenden Frage beantwortet, ist die Zustimmung der wichtigsten Hersteller der Branche essentiell für den umfangreichen Erfolg von //Naturkostaktiv.de. Niemand liefert Produktdaten, ohne die Hintergründe und den Sinn erfasst zu haben. Daher streben wir persönliche Gespräche und die intensive Kooperation mit allen Herstellern und Großhändlern an. Viele wichtige Termine haben wir bereits hinter uns. Weitere stehen an. Einige haben wir kontaktiert und die Grundidee telefonisch präsentiert, aber noch keine persönlichen Präsentationstermine wahrnehmen können. Und zu wenigen Anbietern haben wir noch keinen Kontakt zu den relevanten Ansprechpartnern. In diesem Zusammenhang laden wir Sie herzlich ein, persönlichen Kontakt zwischen uns und solchen Ansprechpartnern herzustellen oder vielleicht selbst Kontakt zu uns aufzunehmen, sofern Sie Hersteller oder Großhändler sind.

Im Online-Marketing setzt //Naturkostaktiv.de auf die lokale Beratung und den lokalen Service von dem/der NaturkosthändlerIn vor Ort - statt auf niedrige Preise wie momentan im Internet üblich. Der direkte Bezug zwischen Kunde - Online-Shop - HändlerIn besteht insbesondere in der lokalen Nähe, die einem potentiellen Käufer schon im Internet die Sicherheit gibt, Beratung und Service jederzeit auch offline in Anspruch nehmen zu können. Um diesen lokalen Bezug bundesweit herstellen zu können, sucht //Naturkostaktiv.de NaturkosthändlerInnen, die an einem bundesweiten Versandhandel kein Interesse haben und vielmehr ihren lokalen oder regionalen Markt im Internet optimal bearbeiten wollen. Bis Januar 2005 wird eine für den Kunden optimierte Flächendeckung realisiert sein, wovon der einzelne Händler durch höhere Umsätze profitieren wird.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

6 // Wie finanziert sich //Naturkostaktiv.de?

Das Geschäftskonzept von //Naturkostaktiv.de gründet sich aus Einnahmen durch den Verkauf von Nutzungslizenzen an NaturkosthändlerInnen. Hersteller sind keine direkte Zielgruppe für //Naturkostaktiv.de. Deren Kooperationsbereitschaft ist lediglich eine notwendige Grundlage für das Konzept. Das System kann dann sauber finanziert werden, wenn eine ausreichende Anzahl an NaturkosthändlerInnen gewonnen werden kann. Dabei besitzen die Betreiber den Vorteil, dass die aufwändige dezentrale Steuerungstechnologie für die individuelle Shop-Administration bereits vorhanden und praxiserprobt ist.

www.naturkostaktiv.de

Online werben & verkaufen - Kontakte & Umsätze für NaturkosthändlerInnen

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

7 // Welche Vorteile bringt mir eine Teilnahme bei //Naturkostaktiv.de?

NaturkosthändlerInnen, die an //Naturkostaktiv.de teilnehmen, genießen folgende Vorteile:

- Eine eigene Website mit allen Informationen über Sie und Ihren Betrieb, die Ihre Kunden erwarten.
- Ständig aktuelle Informationen und interessante Brancheninformationen bereichern Ihre Seite, ohne Aufwand für Sie.
- Einen professionellen Online-Shop mit vielen Zusatzfunktionen (Personalisierung, Produktberater für Allergiker, ...), wie ihn sich sonst nur ganz große Unternehmen leisten können. Detaillierte Produktdaten und Informationen über das Naturkost-Sortiment (Beschreibungen, Inhaltsstoffe, Bilder, Listenpreise, ...), die Sie auch für die Kundenberatung im stationären Geschäft nutzen können.
- Viele Besucher aus Ihrer unmittelbaren Umgebung, die über eine Postleitzahlen-Suche zu Ihnen finden. Denn die Erfahrung anderer Fachhandelsbranchen zeigt, dass viele Internet-Surfer zunächst die unverbindliche Information im Web suchen, um dann ganz konkret im Fachgeschäft in der Nähe einzukaufen.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

8 // Was ist der Unterschied zwischen Naturkostaktiv.de und //Naturkost.de?

www.Naturkost.de vom Bio-Verlag („Schrot & Korn“, „Bio-Handel“) ist und bleibt das Informationsportal. Es besticht durch neutrale, kritische und aktuelle Informationen aus der Branche.

www.Naturkostaktiv.de ist hingegen die sinnvolle Vertiefung des Informationsangebots um detaillierte Produktinformationen und vor allem um die Kaufmöglichkeit für Endkunden vor Ort.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

9 // Warum ist eine Jahreslizenz so günstig? Können Sie damit überhaupt etwas Vernünftiges auf die Beine stellen?

Die komplexe und umfangreiche Software, die für den Betrieb notwendig ist, haben wir bereits 2002 für die Gartentechnik-Branche entwickelt. Aus diesem Projekt wurde die Entwicklung bereits finanziert. Interessenten stehen uns also ebenfalls ohne weiteren Finanzierungsbedarf zur Verfügung. Wir können also versichern, eine hochwertige Software und viel Praxiserfahrung an die NaturkosthändlerInnen weiterzuleiten. Als wichtigste Herausforderung ist der Aufbau der zentralen Produktdatenbank und die Überzeugung von Herstellern und Großhändlern anzusehen. Hierbei können NaturkosthändlerInnen uns helfen, indem sie frühzeitig zu Teilnehmern werden. Je mehr NaturkosthändlerInnen teilnehmen, desto sinnvoller und interessanter ist //Naturkostaktiv.de für Hersteller und Großhändler.

10 // Wer kann mitmachen?

//Naturkostaktiv.de richtet sich an Endkunden, Fachhändler und Hersteller.

Endkunden finden bei //Naturkostaktiv.de eine/n HändlerIn in der eigenen Umgebung und die bequeme Online-Kauf-Möglichkeit vor Ort.

FachhändlerInnen können bei //Naturkostaktiv.de eine eigene Website und einen Online-Shop gefüllt mit ihren Produkten einrichten. Die Endkunden werden dann zu Ihnen geleitet. Es können aber nur "echte" NaturkosthändlerInnen, die auch heute bereits als vom Hersteller bzw. Großhandel autorisierte Marken-Fachhändler tätig sind, teilnehmen. Hersteller können Produktdaten und frische Informationen anliefern, welche die Homepages der Händler zusätzlich füllen und attraktiv machen. Hersteller und Großhändler profitieren indirekt vom Online-Umsatz ihrer Händler.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

11 // Was ist mit dem Händler von nebenan? Darf der auch mitmachen?

Ja. Es gibt keine Exklusivität und keinen "allgemeinen Gebietsschutz" bei //Naturkostaktiv.de. Weder für NaturkosthändlerInnen noch für Hersteller. Niemand wird ausgeschlossen, niemand bevorzugt behandelt. Grund: Wir versuchen die Offline-Verhältnisse zur Online-Realität werden zu lassen. Wir wollen den Markt nicht verändern, sondern ihn so abbilden, wie er sich darstellt. Trotzdem haben Sie durch einen schnellen Einstieg bei //Naturkostaktiv.de die Möglichkeit, bereits frühzeitig von der Plattform zu profitieren, so lange andere noch überlegen. Und auch danach, denn der günstige Einstiegspreis bleibt für Sie auch zukünftig erhalten.

Selbstverständlich kann aber auch online nur ein autorisierter Fachhändler die entsprechenden Markenprodukte anbieten. Hier gilt schon jetzt: Wir werden lediglich die Offline-Verhältnisse so abbilden, wie sie sich bereits heute darstellen.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

12 // Wie kann ich als NaturkosthändlerIn //Naturkostaktiv.de unterstützen, wenn ich bereits teilnehme?

1. Sprechen Sie die Hersteller und Großhändler der von Ihnen vertriebenen Markenprodukte an und machen Sie diese auf //Naturkostaktiv.de aufmerksam. Beim Außendienstmitarbeiter ihrer Marken, bei Hersteller- und Großhandels-Tagungen, am Telefon. Regen Sie ein persönliches Gespräch mit den Betreibern Martin Seibert und Andreas Weritz-Schaefer an und zeigen Sie „Flagge“.
2. Sprechen Sie befreundete Fachhändler an und erzählen Sie ihnen von //Naturkostaktiv.de. Je mehr Händler teilnehmen, je flächendeckender also //Naturkostaktiv.de startet, desto attraktiver ist diese Web-Adresse für den Endkunden und damit auch für Ihre Kundenfrequenz und Ihren Verkaufserfolg.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

13 // Entsteht hier ein Versandhandel, Zentralvertrieb oder Direktvertrieb?

//Naturkostaktiv.de wird selbst keine Waren verkaufen. Wir bieten lediglich Informationen und vermitteln Besucher in die Online-Shops von NaturkosthändlerInnen in der Umgebung des Kunden.

//Naturkostaktiv.de betreibt keinen Versandhandel, hat keine Logistik und wird keinen zentralen Vertrieb anbieten. Das wäre bei Frischeprodukten, wie sie für den Naturkosthandel kennzeichnend sind, schwierig und teuer. Was //Naturkostaktiv.de bietet, ist Technologie und regionalisierte Kundenfrequenz für NaturkosthändlerInnen, die Ihren lokalen Markt besser bearbeiten und vor Ort auch im Internet Umsätze realisieren wollen, ohne selbst zum Versandhändler zu werden.

Das gräbt Zentralanbietern von Bio-Waren im Internet, die hauptsächlich mit Trockensortiment handeln, das Wasser ab. Denn der Endkunde wünscht ein Komplettsortiment inklusive Frische und er schätzt die Verlässlichkeit und Kompetenz des lokalen Anbieters. So kanalisiert //Naturkostaktiv.de die steigende Nachfrage im Internet regional fokussiert zum/r FachhändlerIn. Alle Hersteller und Großhändler wissen, dass auch Ihre Stärke in einem kundenfreundlichen und serviceorientierten Fachhandel besteht. Ein Direktvertrieb ist daher ausgeschlossen. //Naturkostaktiv.de bietet Händlern und Herstellern daher vielmehr die Möglichkeit, gemeinsam für eine optimale Information des Endkunden zu sorgen und diesem ein sicheres und bequemes Online-Shopping beim Fachhandel vor Ort zu bieten.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

14 // Kann ich mit meinen Online-Shop Versandhandel betreiben?

Nein. Denn nach Eingabe der Lieferpostleitzahl wird der online-Kunde automatisch abgewiesen, falls diese nicht in Ihrem Lieferradius liegt, den Sie in Abstimmung mit //Naturkostaktiv.de festlegen. Mit Ihrem Online-Shop können Sie als NaturkosthändlerIn nur in der unmittelbaren Umgebung Ihre Waren und Produkte verkaufen. Der Verkaufsradius orientiert sich daran, wie weit Ihre Kunden in der Realität auch bereit sind, zu Ihnen zu fahren, und wie weit Sie bereit sind, einen guten Liefer-Service vor Ort zu leisten. Auf diese Weise garantieren wir, dass kein Versandhandel ermöglicht oder gefördert wird. Nach unserer Erfahrung glauben heute aber auch nur noch die Wenigsten daran, zufriedene Kunden, insbesondere für hochwertige Naturkostaktiv und Frische, ohne den notwendigen Service vor Ort gewährleisten zu können. Für uns ist die persönliche Nähe und der Service ein Grundsatz und Qualitätsrichtlinie für die Plattform. //Naturkostaktiv.de unterstützt kein "Preisdumping quer durch die Republik", sondern lokales Marketing mit allen Vorzügen, die das Internet für den Endverbraucher bietet.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

15 // Was passiert, wenn ein Kunde von weit weg bei mir einkaufen will? Ich will doch keinen Versandhandel betreiben!

//Naturkostaktiv.de will die Realität im richtigen Leben online abbilden. Offline gilt: NaturkosthändlerInnen wollen keinen Versandhandel betreiben. Der Service vor Ort ist besonders interessant und bringt zusätzliche, relevante Umsätze. Daher sind auch in einem Online-Shop besonders die Kunden interessant, die direkt in Ihrem regionalen Einzugsgebiet wohnen. Sollte auf Ihrer Website nun ein Kunde von weit her surfen, ist dieser für Sie meist schon deshalb nicht interessant, weil im Zweifel lediglich ein Preisvergleich stattfindet und sie somit heute fast ausschließlich über eine Senkung Ihrer Margen zu einem Online-Umsatz kommen können. Solche online-Anfragen weist der automatische Postleitzahlenfilter zurück und lenkt sie auf in Frage kommende lokale Anbieter. //Naturkostaktiv.de bietet dem Endkunden so die Möglichkeit, mit seinen ausgewählten Produkten zu einem Händler in seiner Umgebung zu wechseln und dort einzukaufen. Auf den ersten Blick sieht es so aus, als wenn Sie diesen Umsatz verlieren würden. Tatsächlich kommen aber andere Plattform-Besucher auf dem gleichen Weg wieder zu Ihnen zurück. Das heißt, Sie erhalten in etwa so viele Besucher zurück, wie Sie auch "weiterleiten". Diese kommen dabei in jedem Fall aus Ihrer Region und können nicht nur einmal durch den Preis überzeugt werden, sondern langfristig von Ihrer Beratung und Ihrem Service vor Ort, der Interessenten bereits online vermittelt wird. Dieser Tausch von Interessenten ist ein sehr interessantes Marketing-Instrument für Sie und jeden anderen teilnehmenden Händler. Die Online-Shops helfen sich auf diese Weise gegenseitig: Ein Besucher aus Ihrer Umgebung landet also auch dann, wenn er versehentlich im falschen Shop beginnt (zum Beispiel durch eine allgemeine Suchmaschine dorthin gelangt) systematisch wieder bei Ihnen im Online-Shop.

Mit //Naturkostaktiv.de wird somit erstmals ein regionales und produktspezifisches Internetmarketing möglich, das viele allgemeine Vorbehalte gegen das Internet ausräumt: Statt einen bundesweiten Preiskampf zwischen NaturkosthändlerInnen zu entfachen, präsentiert sich die Branche gegenüber jetzigen und künftigen Zentralanbietern mit ihrer Serviceorientierung und regionalen Leistungsfähigkeit und kann ihre jeweils lokalen Märkte mit der ganzen Effizienz des Internet bearbeiten. Der Kunde bekommt dabei technisch das, woran er sich bereits gewöhnt hat und was er heute als Standardvoraussetzung betrachtet, ohne auf lokale Beratung und lokalen Service verzichten zu müssen.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

16 // Kaufen die Endkunden denn überhaupt im Internet meine Waren?

Kurz gesagt: Endkunden können sowohl offline als auch online bei Ihnen kaufen. Dass Online-Käufe zunehmen (und nicht nur bei Büchern, Tonträgern, Hard- und Software), zeigen aktuelle Statistiken von renommierten Marktforschungsunternehmen. Viel anschaulicher wird diese Realität mit einem Blick in eBay.de: Dort wechseln sowohl zig-tausende Gebraucht- als auch Neuartikel zu festen Preisen oder als Auktionsware den Besitzer.

Online werben & verkaufen - Kontakte & Umsätze für NaturkosthändlerInnen

Endkunden müssen Artikel, die sie interessant finden, nicht zwangsläufig online kaufen. Die Besucher, die wir von //Naturkostaktiv.de zu Ihnen leiten, kommen aus Ihrer Region. Sie können jederzeit den Rechner ausschalten und bei Ihnen vor Ort vorbeikommen und direkt im Laden kaufen. Wenn ein Kunde online kauft, weiß er, dass Sie sich in der Nähe befinden und den Liefer-Service zuverlässig gewährleisten können.

Aktuelle Statistiken von renommierten Marktforschungsunternehmen dokumentieren die hervorstechende Bedeutung des Internets als Einkaufsmedium. Ein paar Statistiken: 44% aller Deutschen sind online. Von allen, die online sind, kaufen 22% einmal pro Woche im Internet ein. In 2002 wurden etwa 8 Milliarden Euro online im Einzelhandelsbereich umgesetzt, 2003 waren es bereits 11 Mrd. und für 2004 lautet die Prognose des HDE 12 Mrd. Euro. Forrester Research schätzt, dass auf einen Online-Kauf etwa 4 Käufe kommen, die durch Informationen aus dem Internet maßgeblich beeinflusst worden sind. Von allen Online-Umsätzen sind gerade einmal 15% Bücher und CDs, die fälschlicherweise immer noch häufig als die einzigen wirklichen Online-Verkaufsgüter ausgemacht werden. Fazit: Online wird eingekauft. Warum nicht auch bei Ihnen?

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

17 // Ich glaube nicht, dass man online Naturkost verkaufen kann. Wie soll ein Verkauf ablaufen?

Kunden haben verschiedene Möglichkeiten bei Ihnen einzukaufen oder einen Kaufprozess anzustoßen. Endverbraucher können auf Ihrer Website:

1. ... eine allgemeine Anfrage stellen.
2. ... Ihre Wegbeschreibung ansehen und direkt vor Ort vorbeikommen.
3. ... ein oder mehrere Produkte heraussuchen und einen Einkaufszettel ausdrucken, mit dem sie direkt vor Ort bei Ihnen vorbei kommen.
4. ... Interessante Produkte in Ihrem Online-Shop vormerken und werden dann von Ihrem Shop regelmäßig erinnert, um zu einem Kauf bewegt zu werden.
5. ... direkt online einkaufen und die Ware vor Ort abholen.
6. ... direkt online einkaufen und sich die Ware von Ihnen nach Hause liefern lassen. (Sie können dafür eine Gebühr und/oder einen Mindestbestellwert definieren.)

Eine wichtige Anmerkung: Sie brauchen niemals ein Postpaket aufzugeben oder irgendetwas zu versenden. Ihr Geschäft und Ihre Logistik ändert sich nicht. Sie verdienen Ihr Geld genau so, wie Sie es heute auch tun.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

18 // Warum ist die Wegbeschreibung auf meiner Website so wichtig?

Ihre Website und Ihr Online-Shop sind insbesondere für Kunden aus Ihrer unmittelbaren Umgebung wichtig. Eine geeignete Wegbeschreibung auf Ihrer Website sorgt dafür, dass der Kunde nicht nur weiß, wie er zu Ihnen findet, sondern auch seinen eigenen Standort, sein Haus auf der Karte sieht. Der Effekt: "Der Händler ist ja so nah bei mir, dass ich mein eigenes Haus auf der Karte sehe." Durch die persönliche Nähe zwischen Ihnen und den Kunden wird die Kaufbereitschaft gesteigert. (Siehe: "Was bringt die Nähe der Kunden für meine Händler-Website?")

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

19 // Was bringt die Nähe der Kunden für meine Händler-Website? Was ist das besondere an Online-Kunden aus meiner Umgebung auf meiner Website?

Online-Käufe sind heute in aller Regel Distanzkäufe und damit anonym und unpersönlich. Kunden, die Artikel bei Amazon.de oder eBay.de erwerben, erhalten nach einigen Tagen ein Paket per Post. Die unpersönliche Abwicklung mag für verschiedene Produkte und Dienstleistungen unerheblich oder sogar erwünscht sein. Der Kauf hochwertiger Naturkost setzt jedoch Vertrauen voraus. Wenn ein Kunde in Ihrem Online-Shop nun feststellt, dass Sie sich direkt in seiner unmittelbarer Umgebung befinden, wird er bereit sein, auch hochwertige Frische-Produkte mit hoher Serviceintensität online anzusehen und ggf. sogar direkt online zu kaufen. Ein Kauf kann gerade wegen der lokalen Nähe aber auch jederzeit vor Ort bei Ihnen im Ladengeschäft abgewickelt werden. Ein Kunde, der unsicher ist, kann mit zwei gemerkten Produkten aus Ihrem Online-Shop (Ausdruck) zu Ihnen in den Laden kommen und sich persönlich beraten lassen. Bei einem etwaigen Online-Kauf weiß der Kunde, dass er einen Ansprechpartner vor Ort hat, der für Fragen und Reklamationen zur Verfügung steht. Als Händler wissen Sie andererseits schon heute ganz genau, dass nur Kunden aus Ihrer Umgebung langfristig relevante Kunden sind: Denn nur wenn Sie nicht über den Preis einmalig online verkaufen, kommt der Kunde wegen Ihnen und Ihrem Angebot zurück, um Serviceleistungen in Anspruch zu nehmen und Produkte aus anderen Warengruppen einzukaufen.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

20 // Ich habe schon einen eigenen Online-Shop. Brauche ich //Naturkostaktiv.de überhaupt noch?

Kurz gesagt: //Naturkostaktiv.de sorgt für die Pflege Ihres Naturkost-Sortimentes im Web-Shop. Das Online-Shop-System ist außerdem mit vielen professionellen Funktionen ausgestattet, die Ihnen heute sehr wahrscheinlich noch nicht zur Verfügung stehen. Und neben der grundlegenden Technik macht //Naturkostaktiv.de auch noch Ihr Online-Marketing, damit sich Ihre Präsenz im Internet auch rechnet.

Gerade als Betreiber eines Online-Shops können Sie die Arbeitserleichterung von //Naturkostaktiv.de besonders gut einschätzen: Wir halten die Produkte rund um das Thema "Naturkostaktiv" in Ihrem Online-Shop auf dem aktuellen Stand. Führen Sie sich vor Augen, wie viele Produkte Sie in Ihrem Ladengeschäft haben und wie viel Zeit es bereits heute kosten würde, alle (!) Produkte immer aktuell zu halten. Das machen wir für Sie.

Darüber hinaus bietet das Online-Shop-System viele Funktionen, die gewöhnliche Shops in der Form nicht bieten: So sind für den Interessenten etwa Personalisierungsfunktionen nach der Nutzung (Profi, Privat, Grundstücksgröße, Einsatzzweck, ...) möglich. Kunden können eigene Benutzerprofile definieren und diese später wieder aufrufen, Produkte merken, Merkzettel erstellen, Produktberater nutzen, ... Der Shop kooperiert mit anderen Online-Shops und tauscht Besucher aus (Siehe: Was passiert, wenn ein Kunde von weit weg bei mir einkaufen will? Ich will doch keinen Versandhandel betreiben.).

Ein großes Problem bestehender Händler-Online-Shops besteht auch darin, dass die Kundenfrequenz, insbesondere aus der unmittelbaren Umgebung, einfach zu gering ist, um signifikante Umsätze zu generieren. Es sind einfach nicht genug interessierte Kunden mit Kaufbereitschaft im Shop. Solche Kunden liefert Ihnen //Naturkostaktiv.de künftig durch ein effizientes Web-Marketing direkt in Ihren Online-Shop.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

www.naturkostaktiv.de

Online werben & verkaufen - Kontakte & Umsätze für NaturkosthändlerInnen

21 // Ich bin heute schon mit meiner Website bei Naturkost.de verzeichnet. Reicht das nicht? Ausserdem kriege ich da nur ganz wenige Besucher. Ändert sich das?

Schlaue NaturkosthändlerInnen haben sich schon lange vor dem Angebot der Online-Shops von //Naturkostaktiv.de bereits bei Naturkost.de registriert und sind mit Ihrer Homepage dort verzeichnet, was im Übrigen auch zukünftig möglich und sinnvoll ist. Naturkost.de führt im Portal ein Verzeichnis von NaturkosthändlerInnen nach Postleitzahlen. Die Abrufzahlen in diesem Bereich sind lange nicht so hoch, wie Sie es sein könnten, weil sich das Verzeichnis der NaturkosthändlerInnen sinnbildlich auf der 937. Seite befindet. Tatsächlich sind es mehr als 5 Klicks von der Startseite bis zu einem Händlereintrag. Den "langen" Weg finden natürlich nicht so viele Besucher. Ab der Live-Schaltung von //Naturkostaktiv.de ist dort die PLZ-Suche nach NaturkosthändlerInnen direkt auf jeder Seite verfügbar und präsent: Das sichert eine viel höhere Frequenz durch die Besucher. In dieser PLZ-Suche erscheinen aber nur solche HändlerInnen, die auch an //Naturkostaktiv.de teilnehmen.

22 // Ich habe schon eine Website. Ist die jetzt überflüssig?

Nein, gerade wenn Sie viel Arbeit und Zeit in Ihre individuelle Präsenz gesteckt haben, ist diese nicht umsonst gewesen. Sie haben verschiedene Möglichkeiten, die Vorteile von //Naturkostaktiv.de mit Ihren bestehenden Internet-Präsenz zu kombinieren:

In jedem Fall können Sie bereits verfasste Texte oder Bilder mit den sehr komfortablen Bearbeitungsmöglichkeiten von //Naturkostaktiv.de schnell und professionell in Ihre neue Website integrieren.

Sie können aber auch die bestehende Internet-Seite weiter verwenden und nur den von uns gestellten Online-Shop integrieren. Dabei können Sie auf Wunsch auch Ihr bestehendes Layout der Website weiter verwenden. Hierfür stellen wir "leere" HTML-Templates zur Verfügung, die Sie individuell auf Ihre Bedürfnisse anpassen oder anpassen lassen können.

Sie können auch beide Systeme parallel betreiben und unser Angebot ganz autark laufen lassen. Sie sehen dann sozusagen völlig unverzerrt, wie viel Marketing-Power Ihnen //Naturkostaktiv.de anbietet.

Die Entscheidung liegt bei Ihnen. Wichtig ist jedoch, dass sich der jährliche Preis für unsere Leistungen dadurch nicht verändert, wenn Sie nur einen Eintrag in der Händlersuche von //Naturkostaktiv.de mit Link zu Ihrer Website wünschen, nur den Homepage-Bereich oder nur den Shop einsetzen möchten. Denn wir sind überzeugt davon, dass unser aufeinander abgestimmtes Komplettpaket vom Online-Marketing über die Präsentationsmöglichkeit bis zur Shoptechnologie immer noch am besten ist.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

23 // Woher kriege ich meine eigene Internet-Domain? Oder: Was passiert mit meiner vorhandenen Domain? Was mache ich, wenn ich für meinen Online-Shop noch weitere Domains registrieren möchte?

Wichtig ist als erstes, dass eine Internet-Domain (Recht auf die Verwendung eines bestimmten Namens) immer auf Ihren Namen registriert wird. Sie gehört also auch dann Ihnen, wenn Sie irgendwann einmal nicht mehr mit //Naturkostaktiv.de zusammenarbeiten möchten.

a) Wenn Sie noch keine eigene Domain besitzen, registrieren wir Ihnen Ihre Wunschdomain und helfen Ihnen auch dabei, eine freie Adresse zu finden.

b) Wenn Sie bereits eine Domain besitzen, haben Sie die Wahl, ob diese vorhandene Adresse zu //Naturkostaktiv.de umgezogen werden soll oder ob wir für Sie eine neue Domain registrieren sollen. Für den Umzug brauchen wir von Ihnen eine Einverständniserklärung. (Hierfür können Sie bei uns ein Formular anfordern.)

Die Kosten für eine Domain sind in der Lizenz enthalten. Dabei spielt es keine Rolle, ob es sich um einen Umzug oder eine Neuregistrierung, um eine .de-, .com- oder .*-Domain handelt.

www.naturkostaktiv.de

Online werben & verkaufen - Kontakte & Umsätze für NaturkosthändlerInnen

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

24 // Welche Produkte finden sich in meinem Online-Shop bei //Naturkostaktiv.de?

Nomen est omen: Wir tragen Produkte aus dem Bereich Naturkost und Naturkosmetik von allen relevanten Marken in Deutschland in Ihr Online-Shop-System ein und halten diese Produktdaten laufend aktuell. Anfangs werden dies rund 1.500 gut gehende Produkte sein. Allmählich werden wir das Sortiment in der zentralen Produktdatenbank sukzessive ausweiten. Falls Sie davon Produkte nicht führen, können Sie diese in Ihrem Shop ausblenden. Oder Sie bestellen diese aktuell bei Ihrem Großhändler, wenn Kundennachfrage dafür besteht. Auf diese Weise können kleine Geschäfte im online-Shop ein wesentlich breiteres und tieferes Sortiment präsentieren, als es die Regalfläche im stationären Geschäft erlaubt.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

25 // Kann ich selbst Produkte in den Shop einstellen?

Ja. Sie können alle Produkte, die Sie für relevant halten, selbst einstellen. Wir stellen Ihnen intuitiv bedienbare Online-Formulare zur Verfügung, mit denen Sie sehr einfach in kurzer Zeit Ihre individuellen Produkte einpflegen können. Weiterhin gibt es Import-Schnittstellen, mit denen Sie viele Produkte auf einmal einspielen können. Dazu gehören auch Schnittstellen zu Warenwirtschaftssystemen.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

26 // Welche Ausstattung benötige ich, um meinen Online-Shop und die Website bei //Naturkostaktiv.de erfolgreich betreiben zu können?

Für den Einstieg brauchen Sie eigentlich nur ein Faxgerät. Wenn Sie das haben, können Sie alle Informationen und Bilder für Ihre Homepage im Rahmen von //Naturkostaktiv.de per Post und Fax einreichen. Anfragen von Kunden und Bestellungen aus dem Internet leiten wir Ihnen dann auch automatisch ohne Zeitverzögerung per Fax weiter.

Zugegebenermaßen sieht eine optimale Ausstattung anders aus: Die optimale Ausstattung ist ein Computer mit einem einfachen Internet-Anschluss und einer Digitalkamera, um Bilder vom eigenen Betrieb, Veranstaltungen und von Produkten zu machen, die Sie zusätzlich in den Shop einpflegen wollen. Dazu ist es hilfreich, wenn Sie etwa 60 Minuten Zeit pro Monat für die Einstellungen in Ihrem Online-Shop mitbringen, etwa um Saisonwaren in den Vordergrund zu „rücken“ oder Ihre Bestellungen zu bearbeiten. Den Rest erledigen wir.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

27 // Ich will nicht die Hersteller-Listenpreise sondern meine eigenen Preise einspielen. Geht das?

Ja. Das System bietet Ihnen viele einfache Funktionen, um Ihr eigenes Preisgefüge online abzubilden. Dabei können Sie pauschal für Hersteller, bestimmte Warengruppen oder einzelne Produkte zum Beispiel einen prozentualen Zu- oder Abschlag auf den Listenpreis hinterlegen. Auch vollkommen eigene Preise sind möglich. Am einfachsten und immer aktuell ist es, wenn Sie Preise aus Ihrem Warenwirtschaftssystem, sofern vorhanden, exportieren und direkt in unseren Online-Shop einspielen.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

28 // Ist die Darstellung von Produktverfügbarkeiten und Lieferzeiten vorgesehen?

Ja. Denn die Lieferzeiten für die Auslieferung nach Hause zum Kunden bestimmen Sie. Diese sind dann als voreingestellte Werte in Ihrem Shop verfügbar. Darüber hinaus können Sie entweder selbst über Online-Formulare oder automatisiert über einen Warenwirtschaftssystemabgleich die individuelle Produkt-Verfügbarkeit darstellen.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

29 // Kann ich Produktbeschreibungen ergänzen?

Selbstverständlich. Sie haben als Händler die Möglichkeit, eine Rezension (Ihre Meinung) zu einem Produkt zu schreiben, das Ihnen beispielsweise für Ihren lokalen Markt besonders wichtig ist. Diese wird dann auch explizit als Ihre Meinung im System gekennzeichnet und wertet natürlich aus Kundensicht dieses Produkt auf.

Weiterhin können Meinungen von anderen Benutzern dargestellt werden, so dass sich der Endkunde ein möglichst umfangreiches Bild über die verschiedenen Produkte machen kann.

Produktrezensionen von Dritten können Sie in Ihrem Shop auch deaktivieren. Der Vorteil von Kundenrezensionen besteht aber gerade darin, dass sich nachfolgende Kunden mit unabhängigen Informationen anderer Kunden versorgen können. Amazon.de hat diese Funktion bereits vor vielen Jahren eingeführt und heute sehr viel Erfolg mit dieser „Kunden beraten Kunden“-Maßnahme.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

30 // Wo sollen die Kunden herkommen, die sich online für mich interessieren?

Naturkostaktiv.de wird dank professionellem Web-Marketing Besucher anziehen. Dabei handelt es sich um Menschen, die sich u.a. gezielt über das Thema "Naturkost" informieren möchten und in den Linklisten und Inhalten des Informationsportals nach Lösungen suchen. Dort werden wir auf allen Seiten Werbung für die Händler-Shops in //Naturkostaktiv.de machen und den Nutzer direkt zu einer Postleitzahlensuche bewegen, um auch Ihren Shop in seiner Nähe sehr leicht auffindbar zu machen.

Auf diesem Wege bringen wir nicht nur eine hohe Frequenz sondern vor allem eine für Sie sehr exakt ausgewählte Zielgruppe auf Ihre Website und in Ihren Online-Shop: Menschen, die sich sowohl für Naturkostaktiv interessieren, als auch aus Ihrer Umgebung kommen. Damit bietet //Naturkostaktiv.de nicht nur den regionalen Vorteil einer Tageszeitung, sondern verknüpft diesen zusätzlich mit dem für Sie relevanten, speziellen thematischen Interesse.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

31 // Vor Ort im Umkreis von 25 km kennt mich sowieso jeder! Wozu brauche ich für meine Zielgruppe einen Online-Shop? Die kommen doch eh persönlich bei mir vorbei, oder?

Dabei handelt es sich um einen Trugschluss, dem jeder gern erliegt. Das lässt sich leicht an einem einfachen Beispiel aus der Marktforschung erklären: Wenn Sie auf der Strasse Passanten fragen, ob diese die Auto-Marke "BMW" kennen, beantworten diese Frage gerade mal 82% mit "Ja" (gestützte Markenbekanntheit). Die ungestützte Bekanntheit liegt weit darunter: "Wer produziert Autos?" beantworten nur noch etwa 60% u.a. mit "BMW".

Schätzen Sie einmal, wie viele Menschen aus Ihrer Umgebung – vor allem innerhalb eines Umkreises von 25 km! – in Ihr Ladengeschäft kommen, wenn es um den erstmaligen Kauf von Naturkostprodukten geht (und sogar große Automobilhersteller wie BMW nur etwas mehr als jedem Zweiten direkt in den Sinn kommen, wenn es um Autos geht). Fakt ist, dass viele potenzielle Kunden aus Ihrer Umgebung Sie gar nicht kennen oder sie nicht in ihrem „relevant set“ von Einkaufsstätten und damit nicht im Bewusstsein

www.naturkostaktiv.de

Online werben & verkaufen - Kontakte & Umsätze für NaturkosthändlerInnen

präsent haben, obwohl diese Interessenten vielleicht sogar morgens und abends an Ihrem Ladengeschäft vorbeikommen.

//Naturkostaktiv.de hilft Ihnen dabei, bei den Menschen mit Naturkost-Bedarf aus Ihrer Umgebung präsent und sichtbar zu sein. Dies nicht nur ab und an mit einer Anzeige in der Lokalpresse, sondern 365 Tage im Jahr und 24 Stunden am Tag. Und noch dazu mit einer Technologie, die es dem Interessenten erlaubt, Ihr Warenangebot jederzeit und in Ruhe von zu Hause einzusehen, direkt bei Ihnen zu bestellen oder gespickt mit Informationen in Ihren Laden zu kommen.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

32 // Schaltet //Naturkostaktiv.de das lästige Versand-Problem aus?

Nein. Bundesweit tätige Direktversender wird es weiterhin geben. Dem wird //Naturkostaktiv.de durch den Fokus auf Regionalität, das Frische-Angebot und "Service vor Ort" entgegenwirken. //Naturkostaktiv.de macht den regionalen Fachhandel für Interessenten leicht zugänglich und bietet ihm alle Vorteile, die er auch bei Zentralanbietern hat. Sehr häufig wird "Fachhandel" mit "teuer" gleichgesetzt. Dass dies schon häufig auf Produktebene nicht stimmt und im Hinblick auf Beratung und Service erst recht nicht, wissen Sie selbst. Dies auch dem Kunden zu vermitteln, erfordert allerdings nicht nur die eigenständige Präsenz des Fachhändlers im Internet, sondern auch eine Präsentation der geführten Produkte und zumindest die Angabe von Listenpreisen.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

33 // Warum sollte ich jetzt einsteigen?

Wer einsteigt, bevor das System "live" ist, spart eine Menge Geld. Und das nicht nur einmalig sondern jedes Jahr aufs Neue. Früheinsteiger erfahren eine besonders intensive Einführung und werden von uns als Referenzhändler im System verzeichnet. Die Sortierung bei der Ausstrahlung mehrerer Händler erfolgt zuerst nach Entfernung und dann nach Eintrittsdatum. Wer also früh einsteigt, erhält auch eine bessere Listung in Trefferlisten gegenüber lokalen Mitbewerbern und damit mehr Besucher. Natürlich unterstützen Sie uns mit einer frühen Teilnahme an //Naturkostaktiv.de auch bei der Kommunikation mit den Herstellern und Großhändlern. Denn jede/r zusätzliche HändlerIn ermöglicht es uns, bei Herstellern die Wichtigkeit und den Sinn der optimalen Aufbereitung von Produktinformationen für //Naturkostaktiv.de darzustellen.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

34 // Ich habe gar keinen Computer im Laden und kann den Shop nicht konfigurieren und die Bestellungen nicht bearbeiten. Was nun?

Natürlich ist ein Computer mit einem Internet-Anschluss hilfreich, um die Einstellungen im Shop vorzunehmen. Allerdings muss dieser nicht unbedingt im Laden stehen und es geht auch ohne einen Computer. Nämlich mit Papierformularen und Faxen. Sie füllen alle Daten aus und schicken uns Ihre Informationen per Post zu. Bestellungen leiten wir automatisiert per Fax an Sie weiter. Für den Einstieg brauchen Sie keinen Online-Zugang.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

35 // Ich habe gar keine Zeit, um mich darum zu kümmern. Dann funktioniert das nicht, oder?

Eine Grundidee von //Naturkostaktiv.de besteht gerade darin, dass Sie als NaturkosthändlerIn vor Ort auch zukünftig Ihrem Kerngeschäft nachgehen können: Naturkost und Naturkosmetik beraten und verkaufen. Wir wissen, dass Sie für zusätzliche Marketingaktivitäten im Internet kaum Kapazitäten haben

Online werben & verkaufen - Kontakte & Umsätze für NaturkosthändlerInnen

und mit Ihrem Tagesgeschäft ausgelastet sind. Gerade deshalb bieten wir eine Dienstleistung, die Ihre Internetpräsenz so wartungsfrei wie möglich gestaltet.

Wenn Sie natürlich generell keine Lust auf Internet, neue Anfragen und neue Kunden haben, ist eine Marketing- und Vertriebsunterstützung von //Naturkostaktiv.de wenig interessant. Wenn Sie aber diese zusätzliche Vertriebs- und Werbeschiene nutzen möchten, dann erleichtert Ihnen unser ausgeklügeltes System den Betrieb und die aktuelle Pflege einer Website und ihres Online-Shops so stark, dass Sie mit einer zeitlichen Investition von weniger als 60 Minuten im Monat in der Lage sind, Ihre regelmäßigen Einstellungen vorzunehmen und einen gut gepflegten und professionellen Online-Shop zu präsentieren. Wir liefern sowohl aktuelle und kontinuierlich gepflegte Produktdaten als auch regelmäßig frische Informationen für Ihre Website. Sie können somit gelassen bleiben: Interessenten können sich online informieren und Sie können online und wie gehabt offline verkaufen.

Wer sich stärker engagieren möchte, findet nichtsdestotrotz vielfältige Möglichkeiten, seinen Online-Shop individuell auszugestalten und sein Internet-Marketing auszureizen: zum Beispiel Sonderangebote zeitgesteuert in den Vordergrund stellen, Kundenkontakte mittels Newsletter gezielt aktivieren, eigene Produkte einstellen etc. pp. Was Sie aus Ihren Online-Interessenten heraus- und in Ihren Laden holen, können Sie über unsere Leistungen hinaus also auch selbst bestimmen. Wir erbringen in jedem Fall die technische und vertriebstechnische Leistung für einen grundsätzlichen Erfolg.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

36 // Ich habe keine Homepage und auch keine Erfahrung im Online-Verkauf. Ist das nicht sehr viel Zusatzaufwand?

Nein. Anfragen bearbeiten Sie genauso wie bisher, wenn z.B. ein Kunde anruft. Denn die online-Kunden, die Kontakt mit Ihnen aufnehmen, müssen sowohl E-Mail-Adresse, Telefonnummer als auch Faxnummer angeben, so dass Sie wie gewohnt antworten können (per Mail, Telefon oder Fax). Dabei bietet //Naturkostaktiv.de soviel Informationen, dass die Beratung für Sie einfacher wird, da der Kunde sich sehr gut vorab orientieren kann.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

37 // Wie kommen die Kunden zu mir?

Es gibt drei Möglichkeiten:

1. Kunden geben Ihre Internet-Adresse www.Ihr-Name.de ein, die sie von Anzeigen, Rechnungen, Mailings, Visitenkarten etc. kennen oder finden über eine Suchmaschine zu Ihrer Homepage.
2. Besucher, die das Portal Naturkostaktiv.de nutzen und aus Ihrer unmittelbaren Umgebung kommen, finden in Ihr Shopsystem.
3. Interessenten surfen auf der Website Ihres Herstellers und finden Ihren Online-Shop dort im Händlerverzeichnis. Wir recherchieren im übrigen auch für Sie, ob Sie auf allen Websites Ihrer Lieferanten als Händler aufgelistet und Ihre Internet-Präsenz verlinkt ist.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

38 // Wie füllen Sie den Online-Shop mit den Produktdaten und Listenpreisen der Hersteller, die ich vertrete?

Wir führen Gespräche mit allen relevanten Herstellern und Großhändlern der Branche. Diese bitten wir um die Übermittlung von möglichst umfangreichen und detaillierten Produktdaten mit fachlichen Beschreibungen, Bildern und mehr. Natürlich sind wir auch auf deren Kooperation angewiesen. Je besser die angelieferten Daten sind, desto eher werden Ihre Kunden im Online-Shop sich für diese Produkte interessieren und im Kaufprozess voranschreiten. Daher sind wir natürlich auch auf Ihre Mithilfe angewiesen, wenn es darum geht, Hersteller von der qualitativ hochwertigen Anlieferung von Produktdaten zu überzeugen.

www.naturkostaktiv.de

Online werben & verkaufen - Kontakte & Umsätze für NaturkosthändlerInnen

Technisch liefern uns die Hersteller zeichenbasierte Dateien (.txt, .csv, XML, ...) und Bilder (.jpg, .gif) für Ihren Online-Shop. Diese Daten werden von uns, soweit nötig, aufbereitet und in die zentrale Produktdatenbank integriert.

Außerdem erfassen und fotografieren wir auch selbst Produkte, von denen diese Daten nicht zur Verfügung stehen.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

39 // Was passiert, wenn ich heute einen Auftrag erteile?

Mit einem Auftrag unterstützen Sie ein Konzept, das sich an NaturkosthändlerInnen richtet und für sie geschaffen wurde. //Naturkostaktiv.de ist unabhängig von allen Herstellern und damit in Sachen Online-Shop auch ein Sprachrohr für Sie, mit dem Sie, zusammen mit den anderen NaturkosthändlerInnen, beim Hersteller wirklich gute Unterstützung für Ihr Online-Marketing erwirken können. Dies ist aber sowieso im Interesse der Hersteller, da auch diese wissen, dass sie ihre Kunden im Internet adäquat bedienen müssen, was ohne den Fachhandel aber nicht möglich ist. Viele Hersteller unterstützen

//Naturkostaktiv.de daher auch schon jetzt in der Frage von Produktdaten oder sogar im Vertrieb.

Wenn Sie heute einen Auftrag erteilen, erhalten Sie eine Auftragsbestätigung und bei einer Buchung vor der Live-Schaltung eine Rechnung über den Anzahlungsbetrag. Ab der Live-Schaltung wird mit dem Auftrag der Rest der ersten Jahresrate fällig. Weiterhin senden wir Ihnen ein Begrüßungsschreiben mit einer Anleitung für die ersten Schritte im System zu. Nun können Sie sich vorbereitend schon einmal die ersten Gedanken machen. Danach führen wir gemeinsam ein Telefonat bei dem wir zusammen im Internet surfen. Dabei wird vom technischen Betreiber //SEIBERT/MEDIA eine Technologie zur Verfügung gestellt, die es erlaubt, gleichzeitig über das Internet an einem Rechner zu surfen ("Desktop-Sharing"). Während wir also gemeinsam telefonieren, surfen wir durch Ihre Website und Ihren Shop. Dabei machen wir gemeinsam alle notwendigen Einstellungen. Anschliessend können Sie sich mit Ihrem persönlichen Benutzernamen und Passwort jederzeit wieder in das System einwählen und Einstellungen vornehmen.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

40 // Muss ich alles selbst lernen und einstellen? Gibt es Hilfe oder eine Schulung? Wie erfolgt die Einrichtung meines Online-Shops? Kommen Sie persönlich bei mir vorbei?

Wir stellen sowohl den Anwendern der Administrationsoberflächen (Ihnen) als auch den Surfern in Ihrem Online-Shop detaillierte Dokumentationen und Online-Hilfe-Funktionen zur Verfügung. Außerdem erhalten Sie eine persönliche Einführung in das System, die wir mittels einer "Desktop-Sharing"-Software gemeinsam mit Ihnen am Telefon durchführen. Das bedeutet, dass wir gemeinsam durch Ihren Shop und Ihre Website surfen und Ihnen alle Funktionen erläutern. Wenn Sie dann später selbst im Administrationssystem arbeiten und Fragen oder Probleme auftreten, hilft Ihnen unsere telefonische Technik-Hotline. Nicht vorgesehen ist eine persönliche Schulung vor Ort. Außerdem sind wir der festen Überzeugung, dass wir Ihnen nicht nur eine sehr gute Applikation liefern, sondern auch verbleibende Fragen und Probleme auf Distanz lösen können.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

41 // Kann ich meine Lizenz kündigen? Welche Fristen muss ich einhalten?

Wir überzeugen durch Leistung und nicht durch Vertragsklauseln.

Als Teilnehmer von //Naturkostaktiv.de schließen Sie einen Vertrag über jeweils 12 Monate mit uns. Nach Ablauf eines Jahres verlängert sich der Vertrag automatisch um weitere 12 Monate. Sie können jedoch 14 Tage vor Ablauf kündigen. Dann entstehen keine weiteren Kosten. Ihre Domain, Ihr Online-Shop und Ihre Website werden aber mit der Kündigung direkt von uns deaktiviert und gelöscht. Natürlich können Sie Ihre Domain nach einer Kündigung in Zusammenarbeit mit einem anderen Provider verwenden.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

42 // Wer hält meine Internet-Präsenz aktuell? Lieber keine Website, als Termine von vorgestern. Das ist doch peinlich.

Das ist genau die Einstellung, die auch wir zur Datenaktualität haben. Deshalb sorgen schlaue Funktionen wie die zeitgesteuerte Ausstrahlung von Informationen automatisiert dafür, dass Ihre Internet-Seite nicht nur jeweils die wichtigen Informationen für die aktuelle Saison beinhaltet sondern auch täglich aktuell ist. Dafür sorgen wir. Darüber hinaus können Sie Ihre lokalen und individuellen Informationen zusätzlich selbst einpflegen. Das geht mit den einfach und intuitiv bedienbaren Administrationsfunktionen kinderleicht.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

43 // Welche laufenden Arbeiten sind notwendig?

Nach der Grundkonfiguration können Sie sich zurücklehnen, ohne auf Aktualität und Bewegung auf Ihrer Website verzichten zu müssen. In Analogie zu Ihrem Geschäft vor Ort ausgedrückt: Wir liefern die Produkte, stellen sie auf, beraten Ihre Kunden und sorgen für Interessenten, denen wir Ihre Ladentür aufhalten.

Wie Sie aus Ihrem Geschäft wissen, gibt es aber lokale und persönliche Besonderheiten: Dies können spezielle Produkte sein, über die Interessenten gleich an der Tür "stolpern" sollten, die eigene Preisgestaltung vor Ort oder wichtige Hinweise wie Ihre Beteiligung an einer örtlichen Veranstaltung oder Ihre aktuellen Sonderangebote. Diese Informationen können Sie zeitlich unmittelbar oder vorausschauend zeitabhängig in Ihrem Administrationsbereich sehr bequem einpflegen: Etwa das Sonderangebot für den nächsten Monat schon in der Vorwoche mit dem entsprechenden späteren Starttermin und einem Ablauftermin. Ab dem eingegebenen Starttermin wird das Angebot dann automatisch auf Ihrer Homepage beworben, ohne dass Sie sich erneut darum kümmern müssen und verschwindet genauso automatisch am von Ihnen eingestellten Ablauftermin.

Zeitnahe laufende Arbeiten gibt es natürlich insbesondere in der Kundenkommunikation: So wie Sie heute ans Telefon gehen oder Ihre Faxe bearbeiten, stellt eine schnelle Antwortzeit bei Anfragen und Bestellungen über das Internet einen wichtigen Bestandteil einer Website dar. Wenn Sie möchten, liefern wir Ihnen alle Anfragen und Bestellungen auch auf Ihr Faxgerät, damit Ihre eMails nicht tagelang unbeantwortet bleiben. Gerade bei den eMails unterstützen wir Sie zusätzlich mit Text- und Formularvorlagen und Automatismen, damit Sie Bestellungen schnell und einfach online abwickeln können. Abgesehen von der Technik ändert sich aber auch hier nichts im Verhältnis zu Ihren aktuellen Geschäftsabläufen: Der Kunde geht nun mal vor.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

44 // Wo liegt der Unterschied zwischen //Naturkostaktiv.de und zentralen Vertriebsplattformen wie www.ebay.de oder www.amazon.de oder www.obi.de oder www.neckermann.de?

Kurz gesagt: Im Unterschied zum anonymen Zentralhandel setzt //Naturkostaktiv.de auf die regionale Identität und das regionale Servicespektrum jedes/r einzelnen teilnehmenden Naturkosthändlers/in.

Deshalb dient www.Naturkostaktiv.de dem Interessenten auch "nur" zum Auffinden eines/r Fachhändlers/in bei ihm vor Ort. Sobald der potentielle Kunde sich auf diesem Wege zu Ihnen weiterklickt, hat er mit //Naturkostaktiv.de direkt nichts mehr zu tun. Nur die hinter Ihrer Website steckende Technik kommt von //Naturkostaktiv.de, Website und Online-Shop weisen durch verschiedene Marken, unterschiedliche Gestaltung und Inhalte aber schon auf Ihre Eigenständigkeit vor Ort hin. Diese lokale Nähe gibt dem Interessenten vielfache Sicherheit, die ein Zentralanbieter nicht leisten kann: Für Beratung und Service braucht beim teilnehmenden Händler nur der Computer ausgeschaltet und der Wagen

Online werben & verkaufen - Kontakte & Umsätze für NaturkosthändlerInnen

gestartet werden. Die Auslieferung nach Hause ist im lokalen Radius denkbar unkompliziert. Genauso weiß der Kunde, dass er später keine Probleme bei etwaigen Reklamationen haben wird. Und auch bei Fragen der Bezahlung gibt es für den Kunden online keine Komplikationen: Bezahlt wird bei Selbstabholung im Geschäft oder bei Hauslieferung auf Rechnung oder bar an der Haustür. Vielfach bei Online-Shoppern noch bestehende Ängste um die Preisgabe der Kreditkartennummer oder ob Sie als Händler überhaupt liefern können, fallen weg. Trotzdem hat der Onliner alle Vorteile, die ihm ein Kauf im Netz typischerweise bietet: Bequemlichkeit, Zeitunabhängigkeit und Vorabinformation in einem System, dass sich vor denen großer Zentralanbieter nicht zu verstecken braucht.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

45 // Bin ich als Händler völlig eigenständig und autark, wie im richtigen Laden?

Ja. Exakt diese Individualität des/r einzelnen Naturkosthändlers/in ist Wesenselement von //Naturkostaktiv.de. Nur diese Unabhängigkeit, die sich bereits über verschiedene vertretene Marken, Gestaltung und Inhalte der Website und des Shops für den Interessenten dokumentiert, vermittelt ihm schon online eine Sicherheit hinsichtlich Beratung und Service vor Ort. Zentrale Plattformen können eine derartige Identität nicht ansatzweise kommunizieren und daher auch keine vergleichbare Beziehung zum lokalen Onliner aufbauen. Nur Sie kennen die lokalen und regionalen Besonderheiten, können flexibel auf Neuerungen reagieren und schon damit für Interessenten und Kunden einen besonderen Nutzen und Service bieten, der zentral nicht realisierbar ist. Die zentralen Elemente von //Naturkostaktiv.de, wie etwa der gemeinsame Produktdatenbestand oder die Suchfunktion, um eine/n FachhändlerIn vor Ort zu finden, sind für den Käufer wichtig, aber so integriert, dass er immer den Eindruck von Individualität und Vertrautheit hat, wenn er sich letztendlich auf Ihrer eigenen Website und in Ihrem Shop einfindet, wo Sie selbst bestimmen, welche Leistungen und Produkte zu welchen Preisen angeboten werden.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

46 // Liefert //Naturkostaktiv.de die verkauften Produkte für mich aus?

Nein. //Naturkostaktiv.de hat weder die Logistik noch ein Interesse daran, in Ihre Geschäftsprozesse einzugreifen. Letztendlich ist gerade Ihr persönlicher Kontakt zum Kunden besonders relevant für Folgekäufe und seine persönliche Zufriedenheit. Frischelogistik über große Distanzen wäre außerdem nur zu unververtretbaren Kosten leistbar.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

47 // Soll ich meinen Kunden Liefertermine anbieten?

Welche Services Sie Ihrem Kunden anbieten, liegt völlig in Ihrem Ermessen. Sinnvoll ist es natürlich, diejenigen Services auch online anzubieten, die Sie schon heute offline zu Ihrem Service zählen: Wenn Sie schon heute ab einem Betrag X ausliefern, besteht für Sie die Möglichkeit, dies exakt so im System anzugeben und dem Kunden einige Liefertermine zu nennen, die Sie aber in jedem Einzelfall nach einer Bestellung noch individuell abklären können. //Naturkostaktiv.de bietet Ihnen viele Möglichkeiten, Ihre Kundenkommunikation auch im Internet abzubilden und damit vor Ort zu verbreiten. Sie brauchen für das Internet aber weder neue Preise machen noch Services zu "verschleudern".

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

48 // Was macht //Naturkostaktiv.de für mich als Händler?

Kurz gesagt: Wir liefern Technologie, Daten & Inhalte und lokalisierte Interessenten. Insbesondere kümmern wir uns um alle Onlinebelange, die nicht von Ihren individuellen Vorstellungen über Ihre Kundenansprache abhängen. Für diese liefern wir Ihnen Vorlagen und Inhalte, die Sie übernehmen können, wenn Sie für Ihr lokales Geschäft Relevanz haben und Ihnen gefallen oder Sie lassen diese

Online werben & verkaufen - Kontakte & Umsätze für NaturkosthändlerInnen

schlicht außen vor, wenn Sie nicht zu Ihnen und Ihren Konzepten passen. Wir werden Sie online so unterstützen, dass Sie im Internet Erfolg haben und auch Ihren Bestandskunden online einen echten Mehrwert bieten können und damit auch online Ihre Service-Kompetenz demonstrieren können.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

49 // Wie funktioniert die PLZ-Suche und die Weiterleitung der vielen Besucher in meinen Shop?

Die Kernfunktion der Website unter www.Naturkostaktiv.de besteht in der Lokalisierung von Naturkostaktiv-Interessenten, um diese auf Ihre Website und in Ihren Shop weiterzuleiten. Dazu gibt der Onliner einfach seine fünfstellige Postleitzahl ein. Zwischen dieser und Ihrem Standort, also Ihrer fünfstelligen Postleitzahl, wird nun die Entfernung in Kilometern berechnet und dem Suchenden wird der/die nächstgelegene FachhändlerIn oder die nächstgelegenen FachhändlerInnen nach kürzester Entfernung zum Kunden angezeigt.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

50 // Gibt es die Möglichkeit, dass Kunden den Kauf online abschließen? Wird auch online bezahlt?

Weder noch. Sie bieten potentiellen Kunden Ihre Produkte zu Festpreisen zum Kauf an. Wird der Interessent zum Kunden und bestellt über Ihren Shop, macht er Ihnen damit rein rechtlich ein Angebot zu Ihren Konditionen, das Sie annehmen können aber nicht annehmen müssen. Die Bezahlung erfolgt ganz normal wie schon heute in bar bei Abholung im Geschäft, ebenso bei Lieferung an der Haustür in bar oder per Rechnung.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

51 // Welche Möglichkeiten habe ich, meine Website in der Gestaltung an meine Bedürfnisse anzupassen? Sehen alle Shops gleich aus?

Das System liefert einige Funktionen, die Ihnen die Individualisierung der Website ermöglichen. Sie können alle Inhalte und Produktdaten genau auf Ihre Bedürfnisse zuschneiden. Das Layout Ihrer Website oder Ihres Shops können Sie ebenfalls frei wählen. Wir werden einige standardisierte Layouts zur Verfügung stellen. Sie können dann eine eigene Farbe, eigene Navigationssymbole, ein Zierbild und Hersteller-Logos auswählen. Weiterhin können Sie Ihr eigenes Logo, einen Slogan und einen Begrüßungstext einspielen. Auf eine einfache Weise bietet Ihnen das System somit die Möglichkeit an, in wenigen Schritten Ihr eigenes Layout zu schaffen.

Wenn Ihnen das nicht reicht, gibt es die Möglichkeit, dass Sie sich entweder von uns oder von einer anderen Agentur Ihrer Wahl ein ganz eigenes und individuelles Layout erstellen lassen. Dafür erhalten Sie von uns sogenannte „HTML-Templates“ (Vorlagendateien), die angepasst werden können. Sie können sowohl die Farben, Bildelemente, Schriftarten als auch die Struktur des Seitenaufbaus komplett überarbeiten und an Ihre eigenen Bedürfnisse anpassen.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

52 // Was kostet //Naturkostaktiv.de?

Die Teilnahme an //Naturkostaktiv.de ist für Hersteller bezüglich der Produktpräsenz kostenfrei. HändlerInnen zahlen eine Monatsgebühr in Höhe von 950,00 Euro für eine eigene Website mit ständig frischen Informationen, einen Online-Shop, der die relevanten Produkte des eigenen Sortiments beinhaltet und für die Weiterleitung von vielen Besuchern aus dem Portal www.Naturkostaktiv.de. Dieser „Listenpreis“ wird ab der Live-Schaltung des Systems im Sommer 2005 fällig.

Online werben & verkaufen - Kontakte & Umsätze für NaturkosthändlerInnen

Wer früher einsteigt, kann eine Menge Geld sparen. Denn der Frühbucher-Rabatt gilt nicht nur für das erste sondern auch in den Folgejahren. Über die Vergünstigungen vor dem Projektstart informieren wir Sie auf unter <http://www.Naturkostaktiv.de/>.

Wenn Sie einen Auftrag erteilen möchten, finden Sie ein Auftragsformular unter <http://www.Naturkostaktiv.de/>. Oder rufen Sie uns an: 06172-99 77 20.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

53 // Ich brauche keine Homepage. Mir reicht der Shop und die vielen Besucher? Erhalte ich eine Vergünstigung?

Nein. Leider können wir keine günstigeren Konditionen anbieten, wenn für Sie nur einzelne Bereiche der Angebote "Website", "Shop" und "Kundenfrequenz" interessant sind. Für jede einzelne Anwendung ist eine Volllizenz erforderlich. Da gibt es leider keine Ausnahmen.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

54 // Gibt es einen Mengenrabatt, wenn ich mehrere Lizenzen für meine eigenen Filialen erwerbe?

Ja. Es gibt einen Rabatt für Filialisten. Dieser gilt allerdings nur für eigene Filialen. (Wer sich mit mehreren Händlern zusammenschließt, kann leider keinen Rabatt erhalten.) Für Filialisten gilt folgende Staffel:

1 Lizenz = 100%

2 Lizenzen = 95%

3 Lizenzen = 90%

4 Lizenzen = 85%

5 Lizenzen = 80%

mehr = Preise auf Anfrage

Die Vergünstigung gilt für alle Lizenzen.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

55 // Gibt es Werbekostenerstattung von Ihrem Großhändler?

Manche Großhändler bieten für die Teilnahme an //Naturkostaktiv.de eine pauschale oder prozentuale Werbekostenerstattung an. Die aktuelle Unterstützungsleistung Ihres Großhändlers erfragen Sie bitte dort.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)

56 // Eine Frage ist unbeantwortet geblieben? Lesen Sie in unserer Orientierungsrichtlinie nach, wie wir antworten würden.

//Naturkostaktiv.de legt viel Wert auf Unabhängigkeit bei gleichzeitiger Bereitschaft zur Kooperation. Wir wollen nicht die Branche verändern oder einem bestimmten Marktteilnehmer besonders helfen, sondern eine Plattform im Internet schaffen, die den realen Markt möglichst „naturgetreu“ nachbildet. Auf dieser Online-Plattform wird es Konkurrenz zwischen Herstellern und zwischen Händlern geben. Unsere Aufgabe ist es nicht, diesen Wettbewerb zu beeinflussen, sondern eine Applikation zu schaffen, die in der Lage ist, Endkunden online davon zu überzeugen, dass Qualität und Service vor Ort erheblich wichtiger als der Kaufpreis sind.

[Zurück zum Anfang / nach oben / zum Fragenkatalog](#)