

Hamburg, 05. Juli 2023

Pressemitteilung

Sechs Monate „Drive2Store“: Über 500 Häuser präsentieren ihr lokales Produktangebot bundesweit

Anfang Dezember 2022 lancierte moebel.de das „Drive2Store“-Konzept mit dem Ziel, der wachsenden Konsumzurückhaltung entgegen zu wirken und Kunden für einen Besuch im Einrichtungshaus zu begeistern. Nach sechs Monaten zieht die größte Möbelsuchmaschine Europas eine halbjährliche Zwischenbilanz.

Mittlerweile präsentieren sich 518 Häuser mit ihrem lokalen Produktangebot, darunter Kabs PolsterWelt, POCO, Riess-Ambiente, MFO Matratzen oder Toom, und die Tendenz steigt. Entgegen der aktuellen Entwicklung im stationären Möbelhandel findet der Ansatz zur Stärkung des Handels immer mehr Zuspruch bei den Nutzern. So konnte moebel.de innerhalb der letzten sechs Monate über 5,5 Millionen Klicks und insgesamt fast 300.000 Shop-Besuche (Stand: Juni 2023) bundesweit verzeichnen, die das Unternehmen mit Hilfe anonymisierter Google-Daten lokal ermitteln und nachweisen kann.

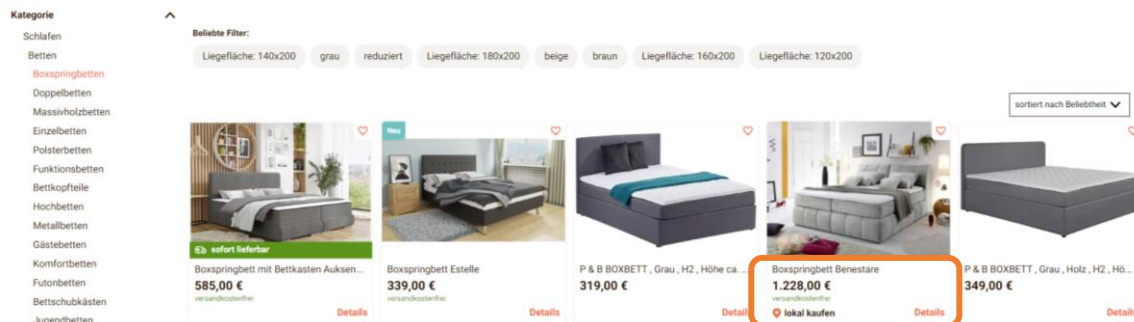
„Mit ‚Drive2Store‘ liefern wir eine wichtige Ergänzung zur Customer Journey und damit einen besonderen Mehrwert für Omnichannel- und regionale Händler“, berichtet Alexander Wessels, Chief Revenue Officer bei moebel.de. „Kunden mit einem eindeutigen Kaufinteresse beginnen ihre Recherche hauptsächlich mit dem Smartphone, allerdings geht es vor allem bei mittel- und hochpreisigen Wohnlösungen immer noch um das haptische Erleben, fühlen und anfassen. Wir begleiten somit die gesamte Customer Journey von Anfang bis Ende. Wer schon online zeigt, was er kann, ersetzt nicht den Besuch im Shop, sondern bereitet diesen direkt für den Kunden vor.“

Wie funktioniert „Drive2Store“ für den Händler?

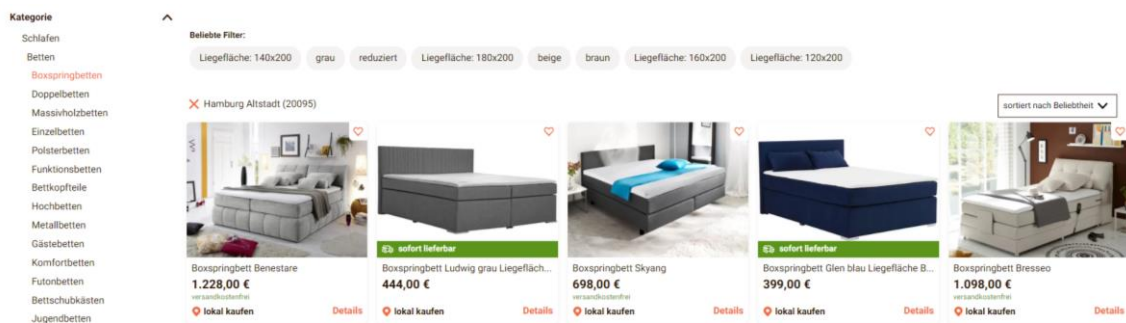
Mit „Drive2Store“ rückt moebel.de nicht nur den Händler, sondern vor allem das Produkt und den damit verbundenen Service in den Fokus. Die Nutzer erkennen in ihren Suchergebnissen direkt, ob das gesuchte Produkt im Umkreis von 50 Kilometern regional verfügbar ist und gehen gezielt auf den Händler zu. Informationen auf der Produktkachel sowie lokal-ausgespielte Banner unterstützen und vereinfachen die Suche. Mithilfe der PLZ-Eingabe grenzen Nutzer die direkte Suche auf regionale Anbieter ein. Gleichzeitig haben Partner die Option, dem Nutzer weitere Informationen über den Standort bereitzustellen, was das Vertrauen seitens des Nutzer stärkt und gleichzeitig den Kontakt aufrecht erhält, von der Kontaktaufnahme bis zu vakanten Transportlösungen kann der Partner hier mit Service und Kundennähe überzeugen. Sobald das passende Produkt gefunden wurde, führt es direkt zum Händler vor Ort. In Kombination mit anonymisierten Google-Daten kann moebel.de nachvollziehbar darstellen, dass der Nutzer das stationäre Geschäft des Händlers besucht hat. Eine klare, lokale Abbildung des Nutzerverhaltens ist somit möglich und unterstützt den Händler in seinem zielgerichteten Marketing, ohne Streuverluste.

Dieses Nutzerverhalten bildet die Basis für die optimale Ausspielung von weiteren Angeboten und Produkten bei nachfolgenden Besuchen und liefert optimal auf den Nutzer zugeschnittene Vorschläge, womit sich der Kreis in der Customer Journey schließt.

Beispiel für die Auspielung auf der Produktkachel:



Beispiele für die Auspielung mit der PLZ-Suche:



Über moebel.de

Seit dem Start vor 20 Jahren verfolgt moebel.de die Vision, dass sich jeder Endverbraucher individuell und treffsicher einrichten kann und der Algorithmus den Nutzer zum richtigen Anbieter führt – egal ob online oder offline. Deswegen sind heute über 500 Online-Shops und lokale Händler mit über fünf Millionen Produkten auf den Plattformen moebel.de, meubelo.nl, meubles.fr sowie auch auf möbel24.at und möbel24.ch präsent und verhelfen so mehr als 50 Millionen Besucherinnen und Besuchern pro Jahr zu ihren neuen Lieblingsstücken (Stand: Juni 2023). Das „Einrichtungs-Google“ mit Sitz in Hamburg beschäftigt heute mehr als 75 Mitarbeitende. Die weitere Expansion ist geplant: Es stoßen neue Talente zu der Tech Company dazu, die Service- und Traffic-Qualität wird für die Partnershops weiter verbessert, darüber hinaus soll die Internationalisierung vorangetrieben werden.

Pressekontakt

moebel.de Einrichten & Wohnen GmbH
Stephan Burghardt – PR & Communications
Mail stephan.burghardt@moebel.de
Tel. +49 (0) 40 237244 100
Gertrudenstr. 3 | 20095 Hamburg