moebel.de Einrichten und Wohnen AG Expertenbeitrag: Jeder zweite Deutsche sucht seine Einrichtung auf moebel.de

Der folgende MÖBELMARKT-Experten-Beitrag wird Ihnen von zur Verfügung gestellt. Form, Stil und Inhalt liegen allein in der Verantwortung des Autors <u>moebel.de Account Management</u>. Die hier veröffentlichte Meinung kann daher von der Meinung der Redaktion oder des Herausgebers abweichen.

moebel.de, Deutschlands größtes digitales Einrichtungsportal steigerte die Zugriffe in 2018 um mehr als 20% gegenüber dem Vorjahr. Pünktlich zur IMM 2019 und der Living Kitchen läßt moebel.de das Jahr 2018 Revue passieren.

Dienstag, 08.01.2019

moebel.de, Deutschlands größtes digitales Einrichtungsportal steigerte die Zugriffe in 2018 um mehr als 20% gegenüber dem Vorjahr. Pünktlich zur IMM 2019 und der Living Kitchen läßt moebel.de das Jahr 2018 Revue passieren.

Insgesamt über 40 Millionen Visits vermeldet das Hamburger Unternehmen für das Jahr 2018. Das ist eine Steigerung um mehr als 20% gegenüber dem Jahr 2017.

"Mit unserer Ausrichtung und dem Wissen über den Markt, werden wir unsere Wachstumsstragie fortsetzen", so Arne Stock, COO von moebel.de. Gleiches gilt für Frankreich, wo moebel.de mit "meubles.fr" vor 2 Jahren an den Start gegangen ist. Hier stiegen die Zugriffe auf 10 Millionen Visits.

"Möbel und Online ist kein Widerspruch mehr. 85 Prozent aller Käufer, egal ob online oder stationär, recherchiert online vor dem Kauf. Egal ob es für den Händler der originäre Vertriebskanal ist oder nicht. Wer online nicht sichtbar ist, wird es stationär in Zukunft schwer haben", erläutert Dirk Schroeder, Head of Sales Cooperations von moebel.de.

Auf der Website von moebel.de bündelt das 70-köpfige und internationale Team über 4,5 Millionen Produkte aus über 250 Online-Shops und von regionalen stationären Händlern. Redaktionelle Inhalte von Einrichtungsexperten runden das Portal ab und signalisieren zusätzlich auf diesem Weg dem Nutzer die Kompetenz von moebel.de im Einrichtungssegment.

Wichtig zu wissen, moebel.de verkauft keine Möbel, es hilft lediglich zu verkaufen. Vom Wachstum profitieren die angeschlossenen Partner stark. So schafft es moebel.de nicht nur die Zugriffe in den Onlineshops zu steigern, sondern vor allem auch die Sichtbarkeit für den lokalen Möbelhandel zu erhöhen.

Erfolgsfaktor von moebel.de ist die Produktpalette, diese bietet für stationäre Händler, Marken, Hersteller, Onlineshops oder Multichannelhändler passende Angebote. Durch regional ausgesteuerte Werbung für die Partnerhändler zum Beispiel, unterstützt moebel.de den stationären Handel. Auch ohne eigenen Onlineshop kann sich der Handel auf moebel.de präsentieren. Diese Lösungen passen sich der Branche und den Bedürfnissen der Verbraucher gleichermaßen an.

Aus diesem Grund entwickelt moebel.de immer neue Tools, die den Partnern helfen sich besser am Markt zu platzieren. "Ich bin überzeugt, dass wir durch viele Maßnahmen Verbraucher und Händler noch näher zusammenbringen", so Arne Stock, COO von moebel.de.

moebel.de blickt, egal ob für den online- oder stationären Handel optimistisch in die Zukunft und entwickelt ständig weitere Lösungen für den Markt. moebel.de ist für den Möbelmarkt bestens aufgestellt und wächst seit Jahren überdurchschnittlich. moebel.de sieht, dass die Suche nach Möbeln online weiter steigt. Wenn es auch nicht der eigentliche Vertriebsweg ist, jeder Marktteilnehmer kann und sollte digitale Möglichkeiten nutzen, um im Markt weiterhin eine Rolle zu spielen.

Jeder zweite Deutsche sucht seine Einrichtung auf moebel.de

Management-Summary

moebel.de steigerte die Zugriffe in 2018 um mehr als 20% auf über 40 Millionen Visits. Auf der Website von moebel.de bündelt das 70-köpfige und internationale Team über 4,5 Millionen Produkte aus über 250 Online-Shops und von regionalen stationären Händlern. Redaktionelle Inhalte von Einrichtungsexperten runden das Portal ab und signalisieren zusätzlich auf diesem Weg dem Nutzer die Kompetenz von moebel.de im Einrichtungssegment. Wichtig zu wissen, moebel.de verkauft keine Möbel, es hilft lediglich zu verkaufen. Vom Wachstum profitieren die angeschlossenen Partner stark. So schafft es moebel.de nicht nur die Zugriffe in den Onlineshops zu steigern, sondern vor allem auch die Sichtbarkeit für den lokalen Möbelhandel zu erhöhen.

Links

• moebel.de