

RESEARCH ONLINE

PURCHASE OFFLINE



# Kostenlose Online-Werbung für Abverkaufsaktionen

Mit dem Aktionsmelder von moebel.de Angebote digital verlängern | Neue Konzepte

Das Portal moebel.de erweitert sein Serviceangebot um eine Rubrik, die Sonderaktionen der Anbieter veröffentlicht und damit regional oder bundesweit bis zu 5 Millionen Besucher monatlich erreicht. Die Veröffentlichung bei moebel.de ist für jeden Anbieter kostenlos, egal, ob man bereits Partner ist oder nicht. Auf moebel.de können die Besucher des Portals über diese Werbeaktionen oder das Sortiment der angeschlossenen Partner zu stationären Möbelhäusern, auf Online-Shops wie Otto, home24, XXXL oder auf die Markenseiten der Hersteller weitergeleitet werden.

Moebel.de selbst verkauft keine Produkte an den Endverbraucher und kann deshalb neutral die Angebote online wie offline, bundesweit oder regional dem Konsumenten bündeln und vorstellen.

Denn egal ob Sofa, Schreibtisch oder Bett – als Verbraucher wird man bei der Suche nach einem passenden Möbelstück häufig in stationären Filialen fündig. Hier lassen sich Polster testen, Stoffe fühlen und Farben bestimmen. Doch geht es um die endgültige Kaufentscheidung, wird diese vom Möbelkäufer mittlerweile nicht mehr sofort getroffen. Die Customer Journey verläuft nicht linear, es wird sich online weiter informiert und nach Aktionen gesucht.

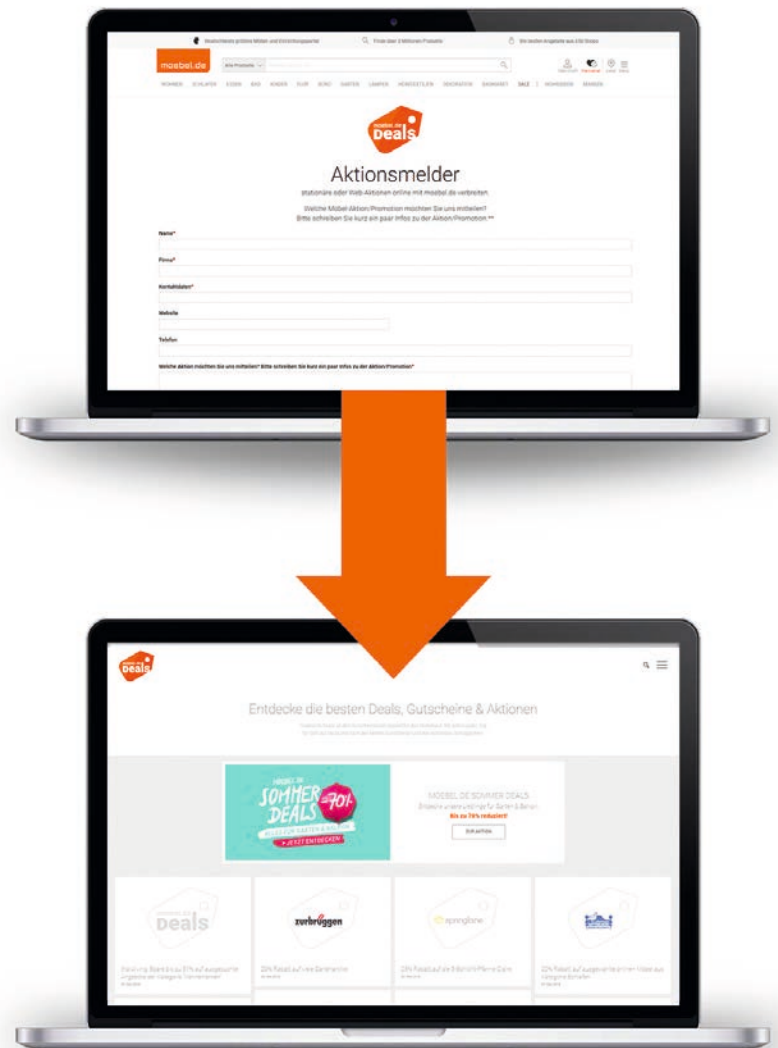
Auf moebel.de kann man stationäre wie auch Online Angebote finden. Denn RoPo (Research Online Purchase Offline) ist das Stichwort für die Branche. In der Produktsuche sind lokal verfügbare Produkte mit einem Hinweis gekennzeichnet – basierend auf dem Standort des Kunden – und kön-

nen so direkt vor Ort begutachtet werden. Mit der neuen Funktion, Jubiläumsrabatt, Räumungsverkauf wegen Umbau, Summer-Sale, Rabattaktionen oder kostenlose Events für ihre Kunden zu listen, haben alle ab sofort die Chance, auf moebel.de sich den Nutzern der Plattform zu präsentieren. Egal ob man bei moebel.de gelistet ist oder nicht.

Die Aktionen können von den Händlern hier direkt hochgeladen werden – kostenfrei: [www.moebel.de/aktionsmelder](http://www.moebel.de/aktionsmelder). Diese werden nach Prüfung auf deals.moebel.de veröffentlicht. Hierfür muss der Händler oder Shop kein Partner von moebel.de sein. Dabei ist nicht entscheidend, ob ein stationäres Geschäft oder ausschließlich ein Onlinehandel betrieben wird. Moebel.de bietet so eine Plattform, auf der man alle Aktionen auf einen Blick findet.

## Onlineaktivitäten kombiniert mit lokaler Kompetenz

Umgekehrt funktioniert das Prinzip im Übrigen genauso. Das heißt, lässt sich ein potenzieller Kunde zunächst online inspirieren und wird über moebel.de auf eine bestimmte Rabattaktion aufmerksam, kann das Einrichtungportal den Weg zum Händler zeigen. Als Partner im Händlerverzeichnis können Filialen alle Infos über ihre Marke – zum Beispiel das geführte Sortiment, Bilder oder Prospekte – teilen. So werden Onlineaktivitäten mit der lokalen Kompetenz eines Händlers kombiniert, inklusive bester Angebote für den Kunden.



[moebelmarkt.de](http://moebelmarkt.de) → BUSINESS FORUM

Abbildungen: moebel.de