

PRESSEMITTEILUNG

Wie Unternehmen Facebook-Seiten für Verkäufe nutzen können

Verkaufen im Facebook-Shop

Ohne zusätzlichen Aufwand Facebook, die größte Online-Community, als Verkaufsplattform nutzen – das ist ab sofort möglich. Die Unternehmen byMii aus Göttingen und Fishnet Services aus Hamburg bringen Shops „social networking“ bei. Denn wonach entscheiden Kunden beim Kauf am häufigsten? Nach persönlichen Empfehlungen von Freunden und Bekannten. Und die laufen heutzutage vor allem über soziale Netzwerke, allen voran über Facebook. Ab sofort führen ein paar Klicks von der Empfehlung bis zum Kauf – und das zu äußerst attraktiven Konditionen!

Zahllose Händler bieten ihre Waren im eigenen Internetshop an und viele von ihnen sind mit einer Fanpage auf Facebook vertreten. Nun gibt es endlich die Möglichkeit, beides komfortabel und günstig zu verknüpfen.

Die Software des Göttinger Start-up-Unternehmens byMii integriert einen bestehenden Online-Shop in Facebook. Produkte und Preise, die im Shop bereits eingepflegt sind, müssen also weder in die byMii-Software noch bei Facebook erneut eingegeben werden. Die Produktpalette wird komplett auf Facebook übertragen, eine Synchronisation von Daten erfolgt automatisch und nahezu in Echtzeit. E-Commerce-Unternehmen erzielen auf diesem Wege mehr Umsatz: Ihre Kunden können den Kauf auf Facebook bewerten, darüber diskutieren und den Shop ihren Freunden empfehlen. Die Facebook-Fanseite bietet damit den Facebook-Usern einen zusätzlichen Mehrwert. Sie können direkt Freunde nach einer persönlichen Bewertung fragen und müssen sich nicht auf unpersönliche Bewertungen verlassen. Und sie können sich für Gruppenrabatte zusammenschließen. Der Händler kann so auf einfachem Weg mehr Umsatz generieren. Für die datenschutzsensiblen deutschen Käufer besonders wichtig: Die Abwicklung und Bezahlung des Kaufs läuft über den Onlineshop des Händlers! Nur er erhält die Daten – nicht aber Facebook. Der Shop kann zwar optisch vollständig in Facebook integriert werden, es ist aber auch möglich, den User für den Bestellvorgang auf die eigenen Internetseiten umzuleiten. So wird klar: Facebook hat mit dem Kauf nichts zu tun.

Die Installation der Schnittstelle übernimmt die Hamburger Fullservice-Agentur für Versandhändler Fishnet Services. Die Einbindung in den Onlineshop kostet einmalig 150 Euro netto. byMii pflegt die Schnittstelle. Gebühren fallen für den Händler allerdings nur an, wenn über den Facebook-Shop auch Verkäufe generiert werden, und zwar 2 Prozent vom Umsatz sowie 20 Cent je Bestellung.

Kontakt: Fishnet Services
Karsten Geyer
T: 040 – 422 361 21 - 0

Abdruck frei, Belegexemplar erbeten an:

Fishnet Services, Karsten Geyer, Spaldingstraße 210, 20097 Hamburg

Fishnet Services, Hamburg, berät und betreut Versandhändler als Fullservice-Agentur mit Schwerpunkt auf der Shopsoftware XT Modified. Unter anderem binden wir Schnittstellen ein, z. B. zu Facebook oder zur Warenwirtschaft Afterbuy.