

# Vom lokalen Einzelhändler zum Online-Marktführer





## MIT E-COMMERCE EXPANDIEREN

Online-Shopping boomt. Mehr als 19 Mrd. Euro (2008) werden deutschlandweit über diesen Vertriebskanal für Waren und Dienstleistungen umgesetzt.

www.cowboystiefel-shop.de ist ein exzellentes Beispiel, wie 15 Jahre Einzelhandelerfahrung, langjähriges Produkt-Know-how und das Wissen über den Bedarf der Zielgruppe dazu genutzt werden, sich zum Marktführer im Internet zu etablieren.



www.cowboystiefel-shop.de

## Zahlen, die für sich sprechen

- über 400 verschiedene Modelle lieferbar
- zirka 7.000 Paare auf Lager
- mehr als 200.000 Besucher jährlich
- über 2.500.000 Seitenzugriffe jährlich

## Alle namhaften Marken im Sortiment

- Buffalo
- Rancho
- Tony Mora
- Senda
- u.v.m.



## LUKRATIVE CHANCEN FÜR HOCHPREISIGE MARKEN-PRODUKTE

Gerade für Nischen-Produkte bietet der Internet-Handel große Chancen, im Rahmen eines sehr guten Kosten-Nutzen-Verhältnisses neue Käuferschichten zu erschließen. Zusammen mit dem Fuldaer Einzelhandels-Fachgeschäft Toto's Boot Store wurde dies genutzt.

Die Ausgangslage war dabei eine Herausforderung: Toto's Boot Store galt in einem Vertriebsradius von rund 100 Kilometern rings um Fulda als eines der führenden Fachgeschäfte für Cowboy-Stiefel, Western-Accessoires und -Modeartikel. Das Problem: Aufgrund des Standortes und zunehmender Kaufzurückhaltung konnten steigende Kosten nicht durch Umsatzzuwächse aufgefangen werden. Handeln war gefragt.

### Mit Online-Shop die Zahl der Kunden vervielfacht

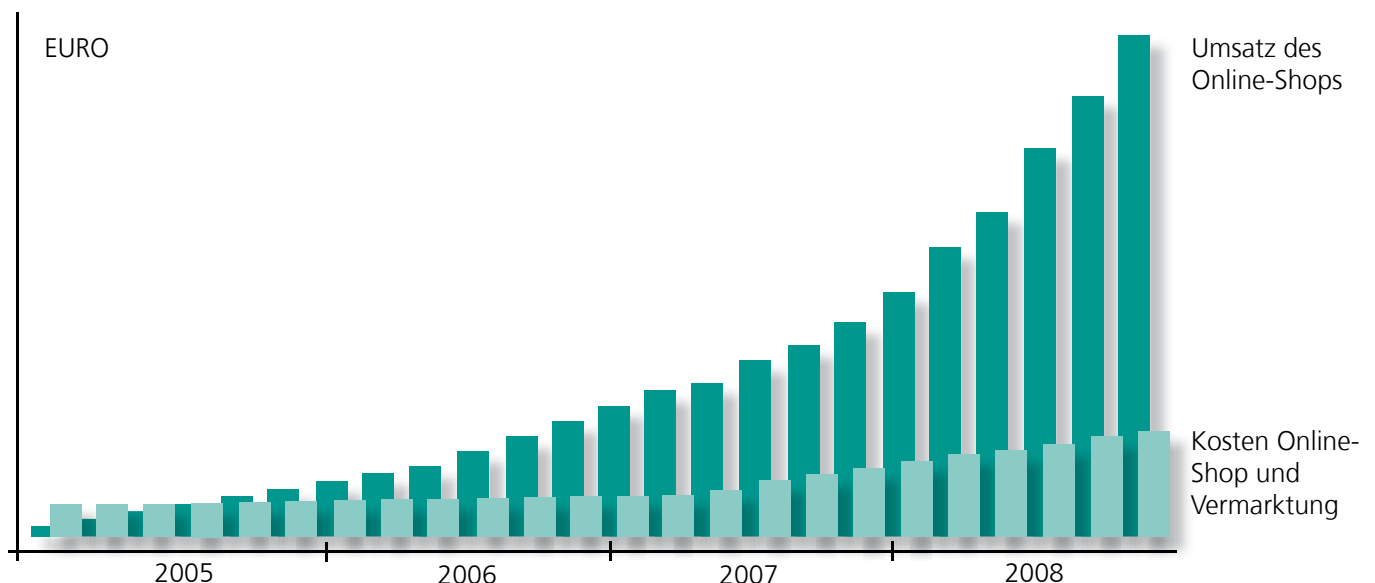
Liebhaber von Westernstiefeln können nun einfach und bequem aus dem exklusiven Sortiment mit 400 Modellen und namhaften Marken wie Buffalo, Rancho oder Tony Mora auswählen und bestellen. Das Gütesiegel „Trusted Shops“ garantiert dabei höchstmögliche Sicherheit.

### Top Suchmaschinenplatzierungen

Parallel zum Start des Online-Shops begann die Vermarktung. Durch effizientes Suchmaschinenmarketing wurden für alle wichtigen Suchmaschinenbegriffe Top-Platzierungen erzielt. Mit den wichtigsten Suchbegriffen, wie „Cowboystiefel“, „Westernstiefel“ und „Bikerboots“ steht der Shop sogar regelmäßig auf Platz 1 bei Google. Parallel dazu wurden die Verkäufe durch Online-Anzeigen-Kampagnen angekurbelt.

### Rasanten Wachstum

Heute ist [www.cowboystiefel-shop.de](http://www.cowboystiefel-shop.de) Informations- und Online-Marktführer im Segment Cowboystiefel und Bikerboots. Die Strukturen des Unternehmens wurden dieser Entwicklung angepasst: 2008 wurde der Geschäftsbereich „Cowboystiefel“ ausgegliedert und ein neues Firmengebäude mit 500qm Lagerfläche bezogen, um eine reibungslose Logistik zu gewährleisten. Denn die Zahl der Kunden steigt weiter...



## E<sup>3</sup>-Commerce WIR MACHEN MARKTFÜHRER

Profitieren auch Sie von dem exzellenten Marktwissen und der hohen Managementkompetenz der ECOPLAN-Berater.

## DÜRFEN WIR AUCH SIE BEGEISTERN?

Vereinbaren Sie mit uns einen Gesprächstermin.



Ihr Ansprechpartner:

Martin Rommel

Telefon: +49 661 9650-13

Mobil: +49 172 6622241

E-Mail: [martin.rommel@ecoplan.de](mailto:martin.rommel@ecoplan.de)



**ECOPLAN**  
Vertriebsmanagement

ECOPLAN GmbH  
Am Alten Schlachthof 4  
D-36037 Fulda

Tel.: +49 661 9650-0

Fax: +49 661 9650-99

[info@ecoplan.de](mailto:info@ecoplan.de)

[www.ecoplan.de](http://www.ecoplan.de)