



Der Newsletter von Holst Porzellan/Germany

Newsletter

Porzellan Newsletter Ausgabe Q3V1/2020

Willkommen auf unserem neuen Shopportal

In Monate langer Arbeit haben wir unsere bisherige Homepage www.holst-porzellan.de auf ein neues, hochmodernes Online-Portal umgestellt. Unser Ziel war es, den Anforderungen der unterschiedlichen Anwender gerecht zu werden und technisch eine Plattform zu bieten, die allen Endgeräten, also Smartphones, Tablets und Desktop Computern optimal gerecht wird. Ab sofort steht Ihnen Holst Porzellan in einem "Responsive Design" zur Verfügung, dass sich automatisch auf die Bedürfnisse der verschiedenen Endgeräte einstellt.

Kundenführung, Navigation und Aufbau der Seite haben sich ebenfalls in die Moderne gewandelt, obwohl wir uns den fachlichen Aufbau nach Warengruppen und Artikelgruppen erhalten haben. Wir wissen, unser Kunde braucht einen schnellen und übersichtlichen Zugriff auf die bestehenden Seiten. Soweit zum technischen Teil der "Storefront" .

Trennung von Profis und Privatkunden

Endlich haben wir ein vor allem vom Facheinzelhandel gefordertes Modul installiert, die gewerblichen Geschäftskunden von den Privatkunden abzukoppeln.



Sind Sie Geschäfts- oder Privatkunde?



Geschäftskunde

zzgl. MwSt.







Privatkunde

inkl. MwSt.

Damit besteht die neue *holst-porzellan.com* nicht aus einem, sondern zwei Basismodulen: Eines für B2B und ein separates für den B2C Kunden. Beide Module enthalten unterschiedliche Angebote, Informationen und natürlich auch Preise, Abnahmeeinheiten und Lieferbedingungen. Die Preisstellung beruht auf den derzeit gültigen Kalkulationen des stationären Handels.

Die Vergleichsfunktion!

Ein echtes Highlight des neuen Shop! Die Vergleichsfunktion bietet ab sofort die Möglichkeit, sich umfassend über eine vom Nutzer gewählten Auswahl unserem Sortiment miteinander zu vergleichen. Vor allem Laien bietet es die Möglichkeit, unterschiedliche Porzellanarten, Qualitäten und eine Vielzahl wichtiger Produktmerkmale miteinander zu vergleichen.

Vergleichen ✕				
Bild				
Name	Teller flach 20 cm "Basic"	High Alumina Teller flach 21 cm "Harmony"	Porzellan Teller flach 21 cm "Re-Active..."	Alumina Teller Coup flach 21 cm "Holz Optik"
	Zum Produkt >	Zum Produkt >	Zum Produkt >	Zum Produkt >
Beschreibung	Teller flach 20 cm "Basic" Teller flach 20 cm "Basic"	High Alumina Teller flach 21 cm "Harmony" High Alumina Teller flach 21 cm "Harmony"	Porzellan Teller flach 21 cm "Re-Active Carbon" Porzellan Teller flach 21 cm "Re-Active..."	Alumina Teller Coup flach 21 cm "Holz Optik" Alumina Teller Coup flach 21 cm "Holz Optik"...
Preis	1,46 € *	3,10 € *	6,80 € *	6,40 € *
Artikelnummer	BL021	HA021	RT321	WD421
Modellname:	Basic	Harmony	Carbon	Wood Design

Mit einem Klick auf das nachfolgende Bild haben wir als Beispiel-Vergleich für Sie einmal vier verschiedene Dessertteller aus unserer Kollektion für Sie gegenübergestellt.

Der Filter in der Suchfunktion

Derzeit richten wir 25 verschiedene Filter für Sie ein, das gewünschte Produkt in der **Suchfunktion** schneller zu finden. Ohne mühseliges Suchen und Klicken gelingt es so jedem Laien, schnell zum gewünschten Suchergebnis zu gelangen.

Zu "Teller" wurden 255 Artikel gefunden!

Beste Ergebnisse

Filtern

Kategorien	Preis	Material
Qualität	Herstellungsart	Boden
Bodenmarke	Borde & Rand	Design
Farbe	Form	Mikrowelleneignung
Nachkauf	Oberfläche	Scherbenstärke
Schnittfestigkeit	Spülmaschineneignung	Stapelfähigkeit
Temperaturbeständigkeit	Thermoschockresistenz	Wärmespeicherung
Inhalt	Breite	Höhe
Länge		

Käuferschutz inklusive

Um dieses Funktionsmerkmal abzuschließen, müssen wir jeden einzelnen Artikel unserer Kollektion nochmals in die Hand nehmen, ihn begutachten und tiefgehend zu katalogisieren. Deshalb stehen verschiedene Attribute dieser Funktion noch nicht vollständig zur Verfügung.

Neue Bilder und Darstellungen

Hunderte neue Bilder wurden angefertigt, um die Darstellung unserer Produkte zu optimieren und vor allem dabei nicht nur Informationen, sondern auch Geschmack und Emotionen zu zeigen.



Auch im Thema "bildliche Darstellung" und "Wandelbarkeit unserer Produkte" sind die Arbeiten längst noch nicht abgeschlossen. Es stehen noch einige Hundert Bilder und Inspirationen vor uns.

Meta Content Management

Eine moderne Internetseite zu schreiben, ist wie ein Schaufenster mit zwei Seiten zu dekorieren. Die Kunden schauen auf das Angebot und die Darstellung auf der einen Seite, Google aber sieht (indexiert) vor allem aber alles dahinter; die sog. Metatexte und SEO-Informationen. Deshalb haben wir das neue Shop Portal auf *holst-porzellan.com* quasi viermal schreiben müssen, B2B und B2C für die Kunden und beide Portale nochmals für Google im Meta Content. Einer der Gründe dafür, dass wir in den Suchergebnissen meist sehr weit oben ranken.

Ferner haben wir den gesamten Content unserer alten Homepage *www.holst-porzellan.de* auf die neue Seite umgeleitet, um das bisherige Google Ranking nicht zu verlieren. Mehr als 400 direkte Seiten-Umleitungen und rund 2.500 Produktumleitungen haben wir dafür eingerichtet. So sollte jedes Suchergebnis, dass auf *www.holst-porzellan.de* lautet, automatisch in das neue Shop-Portal umleiten.

Europa und die Welt

Während die alte *www.holst-porzellan.de* eher einen provinziell deutschen Charakter ausstrahlte, fühlten sich unsere Handelspartner in China, Hong Kong & Macau, sowie auch in unseren europäischen Nachbarländern kaum davon angesprochen. Im Hinblick auf eine internationale Ausdehnung bleibt die Adresse *www.holst-porzellan.de* zwar für unsere deutschen Kunden erhalten, doch die ".com" bietet die Kompetenz für eine sprachliche Ausdehnung unseres Vertriebsraumes.

Nachdem wir inzwischen in mehr als 6 Ländern und Regionen Asiens Exklusivimporteure für unsere Marke gewonnen haben widmen wir uns derzeit der iberischen Halbinsel. Weitere Länder und Sprachen sind langfristig geplant.

Warum der ganze Aufwand

Corona schickt unsere Welt gerade durch einen „Zeittunnel“, der von uns allen den Strukturwandel der 2020er Jahre in nur wenigen Monaten abverlangt. Diese Welt steht in vielen Bereichen, Systemen und Gewohnheiten vor großen Veränderungen. Viele Branchen stehen vor einem radikalen Umbruch.

Einen für uns wichtigen Teil davon nimmt der Konsumwandel ein. Wahrgenommen haben wir das alle, aber wir hatten auf mehr Zeit gehofft, uns darauf einzustellen. Der bundesweite Lockdown hat uns gezeigt, wie sehr digitale Medien Schaufenster, Verkaufsräume und sogar Messen bereits adaptiert haben und der stationäre Handel muss sich neu definieren.

Mit der offiziellen Absage unserer Teilnahme an den Messen Ambiente, Intergastra und Internorga haben wir versprochen, das Geld „nicht zu sparen“, sondern in zukunftsorientierte Konzepte zu investieren. Ein wichtiger Meilenstein auf diesem Weg ist mit dieser Umstellung geschafft.

Die Aufgabe eines „guten Lieferanten“ sehen wir von Holst Porzellan schon lange nicht mehr „nur“ in der Versorgung ihrer Kunden mit Waren und einem darauf aufbauenden Fulfillment. Ein auf Zukunft ausgerichteter Lieferant bietet auch eine massive, digitale Unterstützung seiner stationären Handelspartner in Punkto

- Vorhaltung von Beratungskompetenz und Fachwissen
- Abrufbare Anwendungsberatung für seine Produkte
- Verständlich dargestellte Produkteigenschaften und USP's
- Wandelbare Darstellungen mit emotionaler Darbietung
- Sortiments- und Preispflege
- Verkaufshilfen und Preisstabilität
- Massive werbliche Unterstützung der stationären Partners als Bezugsadressen

Um dieses Leistungsspektrum zu erfüllen waren viele langfristige Maßnahmen erforderlich. Es hat tatsächlich einige Jahre gedauert, vor allem personell die notwendigen Voraussetzungen zu schaffen. Mit, durch und Dank Corona haben wir nicht nur die Kraft und den Willen aufbringen können, einen regelrecht „schmerzhaften“ Schritt zu vollziehen, nämlich den kompletten Umbau unserer Onlinepräsenz auf www.holst-porzellan.de in wenigen Monaten.

Dieser technische Umstieg bildet die Grundvoraussetzung, die partnerschaftliche Unterstützung unserer stationären Partner massiv auszubauen. Als nächste Schritte und darauf aufbauend stehen an

- Einrichtung kundeneigener Einkaufswelten
- Stationäre Shop in Shop Präsentationsmodule
- Ausbau des Verkaufsmedium „Sell & Order“
- Ordermodule für die Kunden unserer Kunden

Jeder Handelspartner ist herzlich eingeladen, an diesem Erfolgsmodell mitzuwirken.

Trend Kompass Ausgabe 6-2020

Mit einem herzlichen Dank an den Chefredakteur Erik Peter Hillenbach verweisen wir auf einen ausführlichen Artikel über Holst Porzellan in der letzten Ausgabe des Trend Kompass - einem wirklich kompetenten Fachmagazin für Gastroprofis.



Ergänzend zu unseren hier beschriebenen Maßnahmen enthält der Artikel weiterführende Informationen über unsere Sichtweise auf die Branche. Besser können wir selbst es nicht beschreiben.

Newsletter-Archiv

Newsletter von Holst verpasst? Sie möchten etwas nachlesen? Kein Problem. Mit einem Klick auf das blaue Kästchen landen Sie in unserem Newsletter-Archiv.

[2020-05](#) [2020-04](#) [2020-03/4](#) [2020-03/3](#) [2020-03/2](#) [2020-03/1](#) [2019/12](#) [2019/07](#) [2019/06](#)
[2019/04](#) [2019-01](#) [2018-12](#) [2018-05](#) [2017](#) [2016](#) [2015](#) [2014](#) [2013](#) [2012](#) [2011](#)

Newsletter Service

[bestellen](#)

[abbestellen](#)

* Sie sind im Geschäftskundenshop. Alle Preise verstehen sich zzgl. Mehrwertsteuer und Versandkosten und ggf. Nachnahmegebühren, wenn nicht anders beschrieben.