

Unternehmen:	JOKARI-Krampe GmbH		
Medium:	100 Jahre Nordwest		
Erscheinungsweise:	-		
Ausgabe:	2 - 2019	Seite:	100 - 101

Innovation im E-Commerce für Kunden und Partner

Abisolierspezialist JOKARI erhält immer mehr Anfragen für Online-Käufe auf der Website www.jokari.de. Um diese Kunden zukünftig noch besser zu unterstützen, schafft das Unternehmen jetzt eine Schnittstelle zu den Shops ihrer Handelspartner.

Immer mehr Anwender suchen ihre Informationen direkt auf den Webseiten der Hersteller. Hier gibt es umfassende Informationen, die die aktuellen Anforderungen und Probleme der Interessenten lösen. Diese Entwicklung zeigt sich auch beim Abisolierspezialisten JOKARI. Prokurist Frank J. Goebbels schildert, dass sich jeden Tag viele Nutzer aus aller Welt auf der Website www.jokari.de über Produkte und Lösungen des Unternehmens informieren. Er sagt auch: „Ist erst einmal das richtige Werkzeug gefunden, äußern immer mehr Besucher der Website den Wunsch, die professionellen Abisolierwerkzeuge und Entmantler des Unternehmens direkt online kaufen zu können, um Zeit zu sparen.“

Der direkte Verkauf sei für JOKARI aber keine Alternative. „JOKARI arbeitet seit Jahren im mehrstufigen Vertrieb und schätzt dessen Vorteile für alle Seiten und das vertrauensvolle Miteinander mit den Vertriebspartnern. Ein eigener Online-Shop ist somit nicht die Lösung für uns“, betont Frank J. Goebbels. „Andererseits wäre es bedauerlich, potenzielle Käufer zu verlieren. Mit den EDV-Spezialisten Nexmart und DSC haben wir daher eine Lösung entwickelt, die für alle Beteiligten von größtem Vorteil sein wird.“

JOKARI setzt auf eine innovative E-Commerce-Lösung. Diese sieht eine direkte Weiterleitung von der Website auf den Webshop eines Händler-Partners vor. Der Interessent hat so die Möglichkeit, das Produkt ohne größere Umwege zu erwerben, und die Händler-Partner können ohne werblichen Aufwand neue Kunden gewinnen. Dadurch wolle das Unternehmen die Partner im mehrstufigen Vertrieb bestmöglich unterstützen.

Das Prinzip ist ganz einfach. Alle Produkte erhalten auf www.jokari.de einen „Kaufen“-Button. Daraufhin erscheint ein Fenster, in dem der Nutzer über eine Filterfunktion den besten Shop für seine Anfrage finden kann. Mit nur einem weiteren Klick gelangt man direkt auf die

Produktdetailseite in einem Partner-Shop, der das gewünschte Produkt versandbereit in seinem Lager hat. „Das bedeutet für Kunden und Händler eine schnelle und bequeme Abwicklung einer Kaufanfrage“, weiß JOKARI-Geschäftsführer Carsten Bünnigmann.

JOKARI arbeitet dafür mit einem sicheren System namens Retail-Connect, mit dem Partner ihren Shop in kürzester Zeit anbinden können. Existiert bereits eine Retail-Connect- oder EDI-Schnittstelle zu einem anderen Hersteller über Nexmart, geht die Anbindung noch schneller. JOKARI-Partner zum Beispiel aus dem Elektrogroßhandel oder Werkzeugfachhandel müssen dafür nur die Kontaktdaten des jeweiligen E-Commerce-Verantwortlichen an JOKARI weitergeben; das Unternehmen nimmt dann Kontakt auf und unterstützt bei der Einrichtung der Schnittstelle. | Fotos: JOKARI



**Kunde informiert sich auf
Hersteller-Website**

JOKARI-Krampe GmbH
An der Vogelrute 34
59387 Ascheberg-Herbern
Deutschland

Telefon: +49 2599 / 501970
Telefax: +49 2599 / 7151
Internet: <http://www.jokari.de>
E-Mail: pr@jokari.de

Ansprechpartner:
Frank J. Goebbels

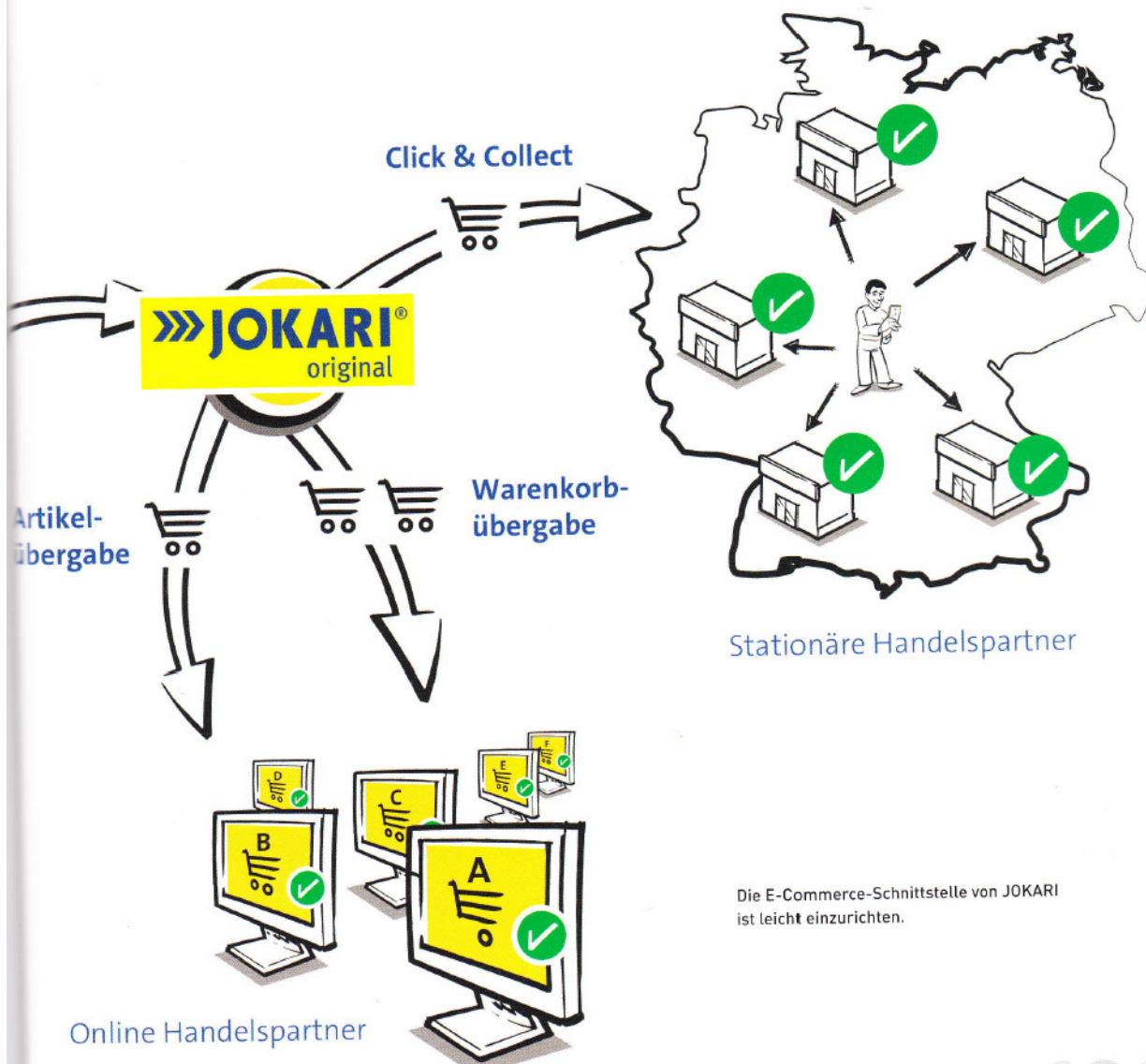
Unternehmen:	JOKARI-Krampe GmbH		
Medium:	100 Jahre Nordwest		
Erscheinungsweise:	-		
Ausgabe:	2 - 2019	Seite:	100 - 101



JOKARI-Geschäftsführer
Carsten Bünningmann



JOKARI-Prokurist
Frank J. Goebbels



Die E-Commerce-Schnittstelle von JOKARI ist leicht einzurichten.