

Média : Magazine « Shopping Aktuelle »
 Jour de parution : Juin 2009
 Diffusion : Suisse

60

TRENDS & PRODUKTE



Markenartikel zu günstigen Preisen Willkommen im Shopping-Club

Sie wollten schon immer Markenartikel für wenig Geld? Shopping-Clubs bieten diese Möglichkeit. Einkaufen kann allerdings nur, wer Mitglied ist. Aber keine Angst: In den erlauchten Kreis der Schnäppchenjäger aufgenommen zu werden, ist leichter als man denkt.

Das Verkaufskonzept der Shopping-Clubs ist immer gleich: Während einer kurzen **Zeitspanne** erhalten Mitglieder **Markenware zu stark reduzierten Preisen**. Die Aktionen dauern ca. **zwei bis fünf Tage** oder solange der Vorrat reicht. Vor Verkaufsstart wird man **per E-Mail** informiert. Wer neue Mitglieder wirbt, erhält eine **Prämie**.

Lange Lieferfristen

So weit, so gut. Das Verkaufsmodell hat aber auch Nachteile: Die besten Angebote sind oft schnell vergriffen und die angebotene Ware stammt aus **Produktionsüberschüssen**, das heisst, es sind Restposten oder Waren der letzten Saison, die so an den Mann bzw. die Frau gebracht werden. Zudem liegt die Lieferfrist bei rund zwei bis vier Wochen, da die Artikel meist erst nach Abschluss der Aktion geordert werden.

Das schreckt die Schnäppchenjäger nicht ab und die Rechnung scheint für Shopping-Clubs aufzugehen: Der französische Anbieter **Vente-Privee.com** – ein Vorreiter der Restpostenvermarkter – steigerte letztes Jahr seinen Umsatz europaweit um 46 Prozent auf rund 750 Millionen Franken. Nach eigenen Angaben hat Vente-Privee inzwischen über sieben Millionen Mitglieder und versendet pro Tag 55 000 Pakete.

Die Zahl der Mitglieder bei Vente-Privee verrät schon, dass



Eboutic.ch bietet neben Mode auch Haushaltsartikel und Lebensmittel. Eine Hose von Diesel kostet z. B. 89 statt 189 Franken.

es mit der Exklusivität der Clubs nicht weit her ist. Tatsächlich ist es nicht schwer, Mitglied zu werden, meist genügt die Angabe der E-Mail-Adresse. **Silke Berz** verweist auf ihrer Webseite **www.Shopping-Clubs.de** auf die **Registrierungsseiten** der meisten Shopping-Clubs.

Ist man registriert, kommt das Verkaufssystem ins Rollen: Die Ansprache per E-Mail garantiert einen hohen Wiederkehrwert. Durch das Zeitlimit wird beim Kunden die Kauf-Entscheidung forciert und durch den Ansehen der Club-Exklusivität fühlt man sich geschmeichelt, dabei zu sein.

Erst zwei Schweizer Anbieter

In der Schweiz sind Verkaufclubs noch rar: Erst zwei Anbieter sind online: **Eboutic.ch** und **FashionFriends.ch**.



FashionFriends – erst seit März 2009 im Netz. Angeboten wird Markenkleidung gehobener Lifestyle-Labels.



Vente-Privee.com – der Vorreiter der Verkaufclubs – wurde 2001 in Paris gegründet und hat heute 7 Millionen Mitglieder