

Hamburg, den 30. Dezember 2024

Pressemitteilung

**Nutzerfreundlicher Produkt- und Preisvergleich ist der Erfolgstreiber:**
**moebel.de verdoppelt Partnerumsatz**

**Heutzutage ist es üblich, sich vor dem Möbelkauf online zu informieren und zu vergleichen – unabhängig davon, ob der Kauf dann stationär oder online erfolgt. moebel.de, die führende neutrale Suchmaschine für den Möbelhandel, hat dieses zentrale Bedürfnis erkannt und ermöglicht einen Produkt- und Preisvergleich, der die Besonderheiten der Möbelvermarktung berücksichtigt. Das Ergebnis: moebel.de hat den Umsatz seiner Partner innerhalb von nur zwölf Monaten verdoppelt.**

**Innovativer Preis- und Produktvergleich ermöglicht optimale Kaufentscheidungen**

Während übergreifende Tools wie Shopping-Funktionen in Suchmaschinen wie Google und Bing oder Suchen auf Marktplätzen wie Amazon eher allgemeine Produktvergleiche ermöglichen, geht moebel.de gezielt auf die Besonderheiten des Möbelhandels ein. So können Nutzer nicht nur Preise, sondern auch andere relevante Faktoren wie Verfügbarkeit, Produktattribute (z.B. Materialien, Farben, Formen, Funktionen etc.) oder Services (z.B. Lieferung oder Montage) direkt miteinander vergleichen.

Dabei verfolgt moebel.de einen partnerschaftlichen Ansatz: Dem Nutzer werden z.B. auf dem Mobilgerät nur die zwei besten Angebote für ein Produkt präsentiert. Das erleichtert die Entscheidungsfindung für die Verbraucher und erhöht gleichzeitig die Effizienz für die Handelspartner, denn Fehlklicks werden vermieden, da ungünstige Angebote gar nicht erst angezeigt werden.

„Seit der Einführung der Vergleichsfunktionen – wie Preis und Service – hat sich die Conversion Rate für unsere Partnershops sprunghaft verbessert. Dadurch ist der Händlerumsatz pro Klick doppelt so hoch“, erklärt Alexander Wessels, Chief Revenue Officer von moebel.de.

**Positive Impulse zur Haupteinrichtungssaison**

Die Weiterentwicklung der seit über 20 Jahren am Markt etablierten Plattform wirkt sich nicht nur auf moebel.de selbst aus, sondern belebt die gesamte Möbelbranche, da Händler von qualifizierteren Leads mit höherer Abschlusswahrscheinlichkeit profitieren. Jeder bei moebel.de teilnehmende Händler kann somit in der jetzt startenden Möbelhauptsaison davon profitieren, streuverlustfreien Traffic zu erhalten sowie mit moebel.de seine Marketingaktivitäten zu skalieren und zu diversifizieren. Dies gilt nicht nur für E-Commerce-Händler, sondern auch für Händler mit primär stationärem Fokus.

**Neuer Werbeslogan für 2025**

Um noch mehr Nutzern den Zugang zu den neuen Funktionalitäten zu ermöglichen, startet moebel.de zum Jahreswechsel eine 360-Grad-Werbekampagne unter dem Motto „moebel dir den besten Preis!“.
Ziel der Kampagne ist es, Millionen von Möbelinteressenten in der Haupteinrichtungssaison zu ihrem Wunschmöbel in den Möbelhandel zu führen.

**moebel.de unterstützt mit neuem Preisvergleich den Handel**

„KI-Tools ermöglichen bereits einige Zeit einen echten Preis- und Produktvergleich. Dazu hat jeder Nutzer einfachen Zugang. Stichwort: Bildersuche über Google Lens. Anstatt sich gegen den Produkt- und Preisvergleich zu wehren, setzt moebel.de für den Möbelhandel nun auf eine Lösung, die für den Nutzer nur die günstigsten Angebote von seinen Partnern zeigt und die teureren Angebote ausblendet“, betont Arne Stock, Geschäftsführer von moebel.de. „Mit der moebel.de-Vergleichslösung befriedigen wir ein zentrales Nutzerbedürfnis und verbinden es mit den Bedürfnissen des Handels, mehr Umsatz pro vermitteltem Besucher zu machen. Als Plattform für alle Teilnehmer der Branche ist es unser Ziel, Angebote und Nachfrage effizient zu verbinden.“

**Über moebel.de**

moebel.de ist ein Vergleichsportal für Einrichtung, Möbel und Wohnen. Jahr für Jahr hilft moebel.de Millionen Besuchern dabei, Möbelstücke zu finden und günstig online zu kaufen. Die Auswahl umfasst knapp 3.000.000 Produkte von verschiedenen Marken und Partnern, darunter über 250 Shops wie z.B. Otto, XXXLutz, Baur, Wayfair, Riess-Ambiente und viele mehr. Jeder der Partnershops ist mit einem Prüfzertifikat versehen, das hohe Qualitätsansprüche garantiert.