



I want to tea myself!

Seit gut einem Monat ist allmyTea nun online und lässt mit einer Auswahl aus 200 Zutaten und Aromen jedes Teeliebhaberherz höher schlagen.

„Wir sind mit der bisherigen Resonanz sehr zufrieden!“ freut sich Geschäftsführer Andreas Unger. „Jeden Tag mischen wir, was das Zeug hält und haben auch schon viele hilfreiche Anregungen und tolle neue Rezepte von unseren Kunden erhalten. Man merkt, dass unser Empfehlungsmarketing-Konzept aufgeht!“

Von Anfang an war es den allmyTea-Gründern Andreas Unger, Marc Grotholtmann und Michael Weber wichtig, nicht einfach nur auf die Mass Customization-Idee - wie sie mymuesli.de vorgemacht haben - aufzuspringen, sondern dieses Prinzip weiter zu denken. Das bedeutet, dass allmyTea dem Kunden nicht einfach nur eine große Auswahl an Zutaten bietet, sondern auch für Orientierung und Qualität sorgt. „Bei jeder persönlichen Mischung hat natürlich der Kunde das letzte Wort.“ betont Andreas Unger. „Aber eine so großen Auswahl, wie wir sie bei allmyTea anbieten, kann gerade beim ersten Mischversuch auch überfordern.“ Deshalb steht dem Kunden zusätzlich eine umfangreiche Rezepte-Datenbank – die Mix-Box – zur Verfügung, in der er über 100 fertige Mischungen zum Bestellen und weiter Verfeinern findet. Zudem werden nach der Auswahl einer Grundmischung (wie bspw. Schwarztee) besonders passende Zutaten mit einem Empfehlungsbutton markiert. Neben der Expertise der allmyTea-Macher ist aber auch die Bewertung der Kunden selbst ein wichtiger Bestandteil der Qualitätssicherung und Orientierung. Jede Mischung ist mit einer ID-Nummer versehen, über welche der Kunde sie nach Verköstigung bewerten kann. Unger erläutert: „Dieses System bringt uns und die Kunden auf neue Tee-Ideen und bietet natürlich auch Raum für konstruktive Kritik. Wir merken, dass solche Möglichkeiten beim Kunden gut ankommen und Vertrauen schaffen, denn er kann wirklich überall mitreden.“ Empfehlung von Kunde zu Kunde ist ein wichtiges Prinzip bei allmyTea, das nicht nur im Netz funktioniert. Zu jeder bestellten Mischung legen die Tee-Macher Gratisprobepäckchen der eigenen Mischung bei, die die Kunden an Bekannte und Freunde weiter schenken können.

Die allmyTea-Gründer sind sich sicher: Eine direkte Weiterempfehlung durch den Kunden ist tausendmal mehr wert, als eine teure Werbekampagne. Daher wollen die Tee-Macher das Potential dieses Empfehlungsmarketings weiter ausschöpfen. Zum Beispiel durch eine Zusammenarbeit mit anderen Foren und Internetseiten und auch die gezielte Platzierung der eigenen Produkte in der Gastronomie. „Tee, den man zunächst probieren und beschnuppern kann läuft natürlich immer noch am Besten! Und da wir leider übers Netz noch keine Gerüche versenden können, nutzen wir durch Proben und einzelne Direktverkäufe von speziellen Mischungen die Möglichkeit noch mehr Teeliebhaber auf uns aufmerksam zu machen.“ erklärt Andreas Unger.

Da die allmyTea-Mischungen generell als besonderes Geschenkidee beliebt sind, werden die Tee-Gründer das Sortiment ihres Shops bald um Gutscheine ergänzen. Der Beschenkte kann sich dann seinen Lieblingstee selber zusammenstellen und gibt beim Bezahlvorgang den erhaltenen Gutscheincode ein. Ist der Betrag des Gutscheins höher, als der Preis des eingekauften Tees, so wird der übrige Betrag diesem Benutzer gutgeschrieben und kann beim nächsten Einkauf aufgebraucht werden. Zusätzlich komfortabler wird der Einkauf bei allmyTea bald durch die Erweiterung des bestehenden Zahlungssystems.

allmyTea GmbH	Produktionsstandort	Kontakt	Bankverbindung	Geschäftsführer
Sitz der Gesellschaft Sengerweg 9 44267 Dortmund	Friedrich-Ebert-Str. 101 48153 Münster	fon: +49-251-1611578 fax: +49-251-3810550 info@allmytea.de www.allmytea.de	Sparkasse Dortmund BLZ: 440 501 99 Konto: 1205072	Andreas Unger Amtsgericht Dortmund HRB 21192 USt-ID DE259486468