

Liebe Verkäuferinnen und Verkäufer,

HERZLICH WILLKOMMEN BEI **kayamo**

Wir freuen uns, dass Ihr da seid und bedanken uns für Euer Vertrauen.

kayamo WIRD GROSS

Sicherlich war es für viele von Euch ein Schock und eine Hiobs-Botschaft, dass DaWanda nun schließt. Viele von Euch haben bestimmt Existenzängste und fragen sich, wie es weiter gehen soll.

Auch wir stehen vor großen Herausforderungen.

Kayamo ist unser Baby und sollte langsam aber stetig wachsen. Nun muss unser Baby von heute auf morgen ohne Zeit für Pubertät erwachsen werden.

Daher finden wir es wichtig, dass Ihr alle so transparent wie möglich informiert werdet und dass Ihr alle ein Gespür dafür bekommt, wohin die Reise mit kayamo gehen wird.

Durch die aktuelle Lage haben sich unsere Prioritäten maßgeblich verschoben.

Was sind unsere Prioritäten?

Prio 1: Wir müssen so viele DaWanda-Kunden wie möglich nach der endgültigen Schließung der Plattform zu kayamo überführen

Prio 2: Wir müssen unserem Stil treu bleiben

Prio 3: Wir müssen dafür sorgen, dass sich Käufer und Verkäufer bei kayamo wohl und gut aufgehoben fühlen

Wie wollen wir diese Prioritäten angehen und was könnt Ihr dazu beitragen, damit das gelingt?

Prio 1: Um so viele DaWanda-Kunden wie möglich zu kayamo zu überführen, sind folgende Punkte essentiell:

1. Wir müssen massiv in Google-Werbung investieren, um ab dem 30.08.2018 in der Google-Suche präsent zu sein und bei jeder Suchanfrage für DaWanda in den Top-5-Bezahlergebnissen vertreten sein.

2. Damit wir für Google sichtbar werden, wäre es hilfreich, wenn Ihr alle Eure Produkte bis zum 30.08.2018 einstellen könntet. Damit Euch das leichter fällt, haben wir uns dazu Folgendes überlegt:

a.) Wir schenken Euch bis zum 30.08.2018 die Einstellgebühren! Ihr könnt Euer komplettes Sortiment kostenfrei bis zum 30.08.2018 einstellen.

b.) Wir stellen Euch in den nächsten Tagen Videos, Anleitungen und Screenshots zur Verfügung, damit Ihr Euch beim Einstellen Eurer Produkte leichter tut. Kayamo verfügt über deutlich mehr Funktionen als DaWanda ... ist dadurch aber auch deutlich komplexer in der Anwendung. Aber ... wir helfen Euch da durch.

c.) Ihr könnt uns alles fragen und um Hilfe bitten. Fürs Erste würden wir uns freuen, wenn Ihr uns mit Euren Anliegen per Mail kontaktiert. Im Augenblick brennt es hier an allen Ecken. Mail-Anfragen haben für uns den Charme, dass wir diese priorisieren können und dann zu gegebener Zeit abarbeiten können ... Tag und Nacht.

Welche Fragen wurden bisher am häufigsten gestellt?

I.) Wie stelle ich ein Produkt ein?

Vielleicht ist dieses Video für Euch hilfreich: https://www.youtube.com/watch?v=eih_d1DE2xI

II.) Bleiben die Gebühren wirklich dauerhaft bei dem im Tarif genannten Prozentsatz oder erhöht Ihr nächstes Jahr die Preise, wenn wir erstmal drin sind?

Unser Versprechen: Alle, die sich jetzt Ihren Tarif gesichert haben, werden diesen Ihr Leben lang behalten, solange die Plattform besteht. Verkäufer, die sich zu einem späteren Zeitpunkt für kayamo entscheiden, werden mit höheren Provisionszahlungen rechnen müssen.

III.) Ich habe noch keine Rechtstexte – was soll ich tun?

Wir sind auf Eure Sicherheit bedacht. Bedeutet: Solange Ihr noch keine Rechtstexte für kayamo habt, stellt Eure Produkte noch nicht aktiv. Heißt: Legt gerne schon Eure Produkte an und setzt diese auf „deaktiviert“ ... dann sind diese nicht sichtbar und können nicht abgemahnt werden. Sobald Eure Rechtstexte dann da sind, könnt Ihr diese bei „Rechtstexte“ bei Euren Shopinformationen einpflegen.

Gute Nachrichten 1:

Wenn Ihr Rechtstexte vom Händlerbund haben möchtet, könnt Ihr diesen Link nutzen und bekommt die ersten 3 Monate gratis, wenn Ihr Euch für kayamo entscheidet. Hier der Link:

<https://www.haendlerbund.de/de/verkaufsplattformen/kayamo>

Gute Nachrichten 2:

Gestern hat die IT-Recht-Kanzlei angerufen ... diese wollen auch mit uns kooperieren und arbeiten mit Hochdruck an den Rechtstexten für kayamo. Diese sollen aller Voraussicht nach im Laufe der nächsten Woche zur Verfügung stehen. Bestandsmitglieder können kostenlos von DaWanda zu kayamo wechseln ... wurde mir versprochen. Schriftliches haben wir hierzu leider noch nicht.

IV.) Ich bin Kleinunternehmer - und nun?

Kayamo hat bisher hauptsächlich gewerbliche Verkäufer angesprochen, daher war bisher noch keine Anpassung für Kleinunternehmer nötig. Wir werden umgehend ein Feld für Kleinunternehmer in Auftrag geben, damit alle von Euch, die keine Umsatzsteuer abführen, auf der sicheren Seite sind. Bis diese Funktion installiert wurde, lasst Eure Produkte auf „deaktiviert“. Wir hoffen, dieses Feld im Laufe der nächsten Woche freischalten zu können.

Prio 2: Wir werden unserem Stil treu bleiben: kayamo setzt auf Klasse – nicht auf Masse

Wir sind nicht daran interessiert auf Kosten unserer Verkäufer schnellen Profit zu machen. Wir wollen für Euch alle eine langfristig verlässliche Konstante werden. Dazu ist es nötig, sich von der Konkurrenz zu differenzieren.

Diese Differenzierung sehen wir vor allem in den folgenden Punkten:

a.) Wir wollen nur schöne Produkte, die ansprechend in Szene gesetzt sind, auf unserer Plattform anbieten – kein Ramsch, keine Fotos auf Teppichen oder Decken. Bei unserer Auswahl erscheinen wir dem einen oder anderen vielleicht etwas hart im Urteil ... aber: Das ist unser Alleinstellungsmerkmal aktuell. Wir wollen, dass die Kunden zufrieden sind und sich durch optisch ansprechende Produktbilder scrollen können und nicht durch hunderte Produkte wühlen müssen, um ihren Schatz zu finden. Zufriedene Kunden = zufriedene Verkäufer!

b.) Eine Absturzfreie Seite. Wir setzen bei unseren Servern auf die Technologie von Amazon Web Services, was uns ermöglicht auch sehr große Zugriffsspitzen zu bewältigen.

Prio 3: Wir müssen Kunden und Verkäufer durch unser Auftreten und unser Handeln an uns binden. Wir sind immer ansprechbar für alle Anliegen, die Ihr oder jeder einzelne Kunde hat. Wir sind stets lösungsorientiert und freundlich im Ton.

Was könnt Ihr dazu beitragen?

Macht es genau so ... ;-D

Liefert pünktlich und seid nett zu unseren und Euren Kunden ... das wird uns alle langfristig erfolgreich machen!!!

Sicherlich habt Ihr noch unendlich viele weitere Fragen ... dennoch hoffen wir, dass wir Euch

wenigstens einen kleinen Überblick über unsere nächsten Schritte geben konnten.
Alle weiteren Fragen sendet gerne an: service@kayamo.eu ... wir sind für Euch da!!!

Wir hoffen, Ihr fühlt Euch bei uns wohl, und wir drücken Euch alle Daumen für einen erfolgreichen Start auf kayamo.

Liebe Grüße
Anne, Kaya und Günter

PS: Entschuldigt, dass wir aktuell mehr Wert auf Geschwindigkeit als auf Layout legen ... aber wir wollten Euch so schnell wie möglich mit Informationen versorgen ... ;-D