

08.06. 2015

## **F.T.T. AG zufrieden mit dem ersten Quartal 2015**

Von F.T.T.

(Geuensee/Luzern) Die F.T.T. AG ist mit ihrem Gartenmöbel-Onlinegeschäft sehr zufrieden. Die ersten vier Monate des Jahres 2015 haben sich im Vergleich zum Vorjahr stark entwickelt und weisen eine Umsatzsteigerung von rund 25 Prozent gegenüber dem ersten Quartal 2014 auf. Der gleichzeitig betriebene Showroom mit seinem umfassenden Offline-Angebot hat sich als strategisches Instrument zur Steigerung des Kundenvertrauens bewährt. Das seit 2008 aktive Unternehmen sieht sich in seiner Entscheidung, mit einem Online-Auftritt landesweit auf die Kunden zuzugehen, bestätigt.

Der Bestellboom im Internet hat mittlerweile auch die Möbelbranche erreicht. Schätzungen zufolge kann der Onlinehandel mit Möbeln bis 2020 europaweit bei rund 20 Prozent liegen. Tatsächlich nimmt das Suchvolumen nach Tischen und Stühlen in den Internetdiensten kontinuierlich zu. Wie in anderen Branchen auch, sinken die Schwellenängste der Verbraucher beim Online-Kauf von Möbeln. Vor allem Nischenmärkte wie gerade die Gartenmöbelbranche profitieren von dieser Entwicklung. F.T.T. nutzt diesen Trend, um über intelligentes Suchmaschinen-Marketing und Präsenz in den Social Media-Kanälen die Akquisekosten für neue Kunden zu reduzieren.

„Mit dem Online-Angebot haben wir unsere Präsenz landesweit ausgedehnt“, bestätigt F.T.T.-Gründerin und Geschäftsführerin Anita Marbach die positive Entwicklung. Das Unternehmen hat mit seiner Entscheidung, Gartenmöbel über das Internet zu vermarkten, in der Schweiz frühzeitig die Tendenzen im Kundenverhalten erkannt und neben dem stationären Geschäft einen attraktiven Online-Shop eröffnet.

„Den Offline-Showroom werden wir aber auch weiterhin betreiben, um kritischen Verbrauchern die Möglichkeit einzuräumen, die Produkte hinsichtlich der Visualisierung von Farben, Funktionen oder Proportionen vor Ort zu beurteilen“, verrät die Geschäftsführerin.

Überzeugen kann das F.T.T.-Online-Angebot den Interessenten in erster Linie mit einem attraktiven Preis-/Leistungsverhältnis, das sich über den gesamten Sortiments-Mix erstreckt. Hinzu kommt ein offensives Qualitätsversprechen, das sich in dem attraktiven Internet-Auftritt spiegelt und durch eine reibungslose und schnelle Logistik unterstrichen wird. Bestseller im umfangreichen Sortiment sind Tische und Stühle. Dabei gehen die Trends im Gartenmöbelgeschäft hin zu pflegeleichten und funktionalen Produkten wie Keramiktische und Tische mit Ausziehfunktion.

„Die Kunden schätzen die große Auswahl in unserem Online-Shop“, kommentiert Marbach die Entwicklung. „Während im stationären Showroom aus Platzgründen stets nur eine begrenzte Produktauswahl vorrätig ist, kann im Internet aus einem gut fotografierten Vollsortiment ausgewählt werden. Das ist für die Phantasie hilfreicher, als möglicherweise ein Musterfetzen Stoff.“ Auch mittelfristig konzentriert sich der F.T.T-Onlineshop auf die Kundschaft in der Schweiz und Lichtenstein. „Wir haben noch erhebliches Wachstumspotenzial identifiziert“, blickt Anita Marbach zuversichtlich in die Zukunft.

### **Über die Organisation:**

Modern Lifestyle: Unsere eigenen vier Wände entwickeln sich zunehmend zu einer Wellnesszone, wo Ambiente und Dekoration vermehrt an Wert und Bedeutung gewinnen. F.T.T. hat sich deshalb zum Ziel gesetzt, mit trendigen Designprodukten seinen Kunden eine Wohlfühloase zu bieten. Mission: Geniessen Sie das Leben von seiner schönsten Seite! F.T.T bezieht seine Produkte direkt beim Hersteller und verfügt über eine sehr kostenschlanke Vertriebsstruktur. Aus diesem Grund kauft der Kunde bei F.T.T. zu günstigsten Preisen ein, ohne auf Qualität verzichten zu müssen.

### **Pressekontakt:**

F.T.T. Schweiz AG  
Stationsweg 3  
CH-6232 Geuensee  
Inhaberin/Geschäftsführerin: Anita Marbach  
Tel.: 041 511 7901

E-Mail: [info@ftt.ch](mailto:info@ftt.ch)

[www.ftt.ch](http://www.ftt.ch)

**Kategorie**

Handel & Finanzen & Wirtschaft

---

**Source URL:** <https://www.presseportal-schweiz.ch/pressemeldungen/ftt-ag-zufrieden-dem-ersten-quartal-2015>