

Unzer GmbH

Gast-Beitrag: Omnichannel: Rechnung und Ratenkauf auch im Möbel-Geschäft?

Mittwoch, 24.11.2021

Händler*innen müssen heute ihre Kund*innen und deren Bedürfnisse mehr denn je in den Mittelpunkt stellen. Und Kund*innen wünschen sich mehr denn je, flexibel einkaufen zu können. Wer seinen Kund*innen eine exzellente Customer Experience bieten möchte, braucht daher Omnichannel Lösungen. Und das fängt beim Payment an.

Pay Later-Zahlungsverfahren, zu denen der Rechnungs- und der Ratenkauf gehören, sind im deutschen Onlinehandel mit Abstand die beliebtesten Möglichkeiten zu Bezahlen. Kund*innen sind diese Zahlungsverfahren gewohnt und wollen sie zunehmend auch offline nutzen können. Die Integration vom Kauf auf Rechnung und der Zahlung in Raten ist damit ein wichtiger Schritt für echten Omnichannel, der in allen Branchen an Bedeutung gewinnt.

Damit Händler*innen Pay Later im stationären Shop richtig anbieten können, braucht es vor allem einheitliche und einfache Omnichannel-Payment-Lösungen. Sie sollten flexibel umsetzbar sein und reibungslose Prozesse garantieren. Schließlich braucht echter Omnichannel offline dieselbe Kundenerfahrung wie online. Und damit schnelle, einfache und sichere Zahlungsmöglichkeiten. Das gilt auch für Pay Later. Essenziell ist eine mobile Datenerfassung und Bonitätsprüfung in Echtzeit. Kund*innen sollten ganz einfach die gewünschte Zahlungsmethode mit wenigen Klicks und sekundenschnell auswählen können. Im Anschluss verlassen sie den Shop – die Zahlung erfolgt wie gewünscht später per Rechnung oder in Raten. Einfaches Pay Later kann so die Customer Experience im Möbelhandel nachhaltig stärken.

Mehr Informationen unter: www.unzer.com/de/

Dieser Artikel ist ein MÖBELMARKT-Gast-Beitrag. Form, Stil und Inhalt liegen allein in der Verantwortung unserer Gast-Autor:innen. Die hier veröffentlichte Meinung kann daher von der Meinung der Redaktion oder des Herausgebers abweichen.

Omnichannel: Rechnung und Ratenkauf auch im Möbel-Geschäft?

