

WOHNKLAMOTTE

Expertenbeitrag: The Future of Retail

Der folgende MÖBELMARKT-Experten-Beitrag wird Ihnen von zur Verfügung gestellt. Form, Stil und Inhalt liegen allein in der Verantwortung des Autors [Kim-Rebecca Hinz](#). Die hier veröffentlichte Meinung kann daher von der Meinung der Redaktion oder des Herausgebers abweichen.

Die Chancen von online & offline Vermarktung

Montag, 07.01.2019

Der stationäre Handel soll vorerst weiterhin im Mittelpunkt der Kaufentscheidung stehen. Das ist ein entscheidendes Bedürfnis, welches der Möbelhandel allerdings ungern kommuniziert. Denn vor Kritik an der mangelnden Digitalisierung kann sich der Handel nicht retten. Die damit verbundene Herausforderung der Branche stellt allerdings ein Dilemma dar. Wie schafft es der Handel, den Kunden auf seine Verkaufsflächen zu holen? Welche Rolle eine individuelle online und offline Vermarktung dabei spielt, gehen wir in dem WOHNKLAMOTTE imm Special auf den Grund.

Als Möbelhändler sollten Sie sich jetzt folgende Frage stellen: Wie schaffe ich es, von den Potenzialen des Onlinehandels zu profitieren, ohne meinen Fokus auf das stationäre Geschäft zu verlieren?

Kundenbedürfnisse entscheiden den Commerce der Zukunft

Um diese Frage zu beantworten, ist es wichtig, sich die unterschiedlichen Perspektiven der online & offline Verkaufskanäle anzunehmen. Außerdem sollten die Wünsche des Kunden berücksichtigt werden.

Mit einer zunehmenden Digitalisierung erwarten potenzielle Käufer ein Cross-Channel Commerce-Konzept. Dies sollte mit dem stationären Geschäft optimal verzahnt sein. Beispiele hierfür können die Rückgabe von online gekauften Artikeln im stationären Geschäft sein. Auch empfohlene Produkte von Bloggern und Meinungsmachern oder das Aufgreifen und Implementieren von saisonalen Trendthemen, die auf den sozialen Netzwerken zu finden sind, gelten als Anforderungen der Kunden.

Wichtig ist, die Bedürfnisse der Kunden zu identifizieren, welche sich in den Kanälen unterscheiden können und diese sinnvoll miteinander zu kombinieren. Das individuelle Kundenerlebnis sollte im Vordergrund stehen. Ein Vorteil, welcher der stationäre Handel bietet, ist beispielsweise das multisensorische Shopping. Die haptischen, olfaktorischen und erlebnisorientierten Erfahrungen heben ihn vom Onlinehandel ab. Diese Vorteile gilt es, durch sinnvolle digitale Touchpoints zu unterstützen. So wird der Kunden an unterschiedlichen Stationen seiner Customer Journey abgeholt. Diese Optimierung der Customer Experience ist der entscheidende Erfolgsfaktor für den Händler, denn der Trend geht hin zum Point of Experience.

Die Inszenierung des stationären Handels

Wie so eine Inszenierung des stationären Geschäftes aussehen kann, zeigen neu gedachte Shopping-Formate. Kunden können beispielsweise durch ein integriertes Café, ein integriertes Nagelstudio (Westwing Pop-up-Store) oder ähnlich lifestyle-orientierte Dienste eingeladen werden, zu verweilen. Auch mithilfe von Workshop-Formaten können die Vorteile des stationären Handels hervorgehoben werden.

Hier gilt passende Leistungen zu finden, die nach dem Multichannel-Ansatz beworben werden können. Das Erfolgskonzept definiert sich durch individuelle Aktionen am POS und erlebnisorientierte Ereignisse.

Das WOHNKLAMOTTE imm Special

Was? Drei Impulsvorträge vom WOHNKLAMOTTE Team auf dem Messestand der Möbelmarkt.

Thema? *Wie Ihr Unternehmen mit kuratierten Produkten und persönlichen Empfehlungen online & offline wachsen kann*

Wo? imm Köln, Messestand Möbelmarkt / Ritthammer Verlag.

Wann? 17.01.2019, 10:00 Uhr, 14:00 Uhr & 15:30 Uhr

Sie haben im Vorfeld die Möglichkeit, individuelle Tipps aus den Bereichen Social Media, Content Marketing sowie online & offline Vermarktung für Ihr Unternehmen durch unser Expertenteam erarbeiten zu lassen. Alles was Sie dafür tun müssen, ist unser Facebook Gruppe (www.wohnklamotte.de/b2b) beizutreten und uns in einem Post Ihr Unternehmen zu nennen sowie eine Frage zu einem der folgenden Themen zu stellen:

Social Media

Content Marketing

online & offline Vermarktung

Unsere Experten werden im Vorfeld das Unternehmen in Bezug auf das gewünschte Thema überprüfen & Tipps recherchieren. Diese können dann auf der imm am Donnerstag den 17.01.2018 im Zeitraum zwischen 10:00-18:00 Uhr am Messestand von Möbelmarkt in einem persönlichen Gespräch mit unseren Experten erläutert werden.

The Future of Retail

Links

- [WOHNKLAMOTTE](#)
- [Unsere Facebook Gruppe](#)