

## storeplus ermöglicht dem Einzelhandel die digitale Filiale

Frankfurt, August 2013. Das innovative Unternehmen storeplus führt seine Cross-Channel-Plattform "storeplus" ein. Das Ziel der Gründer ist klar: Sie wollen dem Einzelhandel neue Chancen bieten. In Geschäften sollten die Waren schnell und einfach auch aus dem Online-Shop bestellt werden können. Leider ist das bisher eine Seltenheit! Angesichts des Booms im Online-Handel und der stagnierenden Umsätzen der klassischen Filialen ist das aber kein akzeptabler Zustand mehr. Eine geniale sowie einfache Lösung muss her: storeplus.

Das Prinzip dieser innovativen Lösung klingt zunächst ganz simpel: Verkäufer erhalten über mobile Tablets Zugriff auf das gesamte Angebot des Online-Shops und können ihre Kunden so optimal beraten. Durch die obligatorischen Filtermöglichkeiten ist schnell das richtige Produkt gefunden und kann nach der Eingabe der Lieferadresse direkt aus dem Lager des Online-Shops verschickt werden. Die Zahlung erfolgt jedoch noch immer wie gewohnt auch bar an der Kasse – so lassen sich sogar ältere Kunden von Online-Shopping überzeugen. Dasselbe Prinzip gilt auch für das Terminal, an dem sich die Kunden selbst bedienen können.

Uns ist es wichtig, dem Händler und seinen Kunden den geringstmöglichen Mehraufwand zuzumuten und Ihnen die Freiheit zu lassen, die Bezahlmethoden zu nutzen, die sie möchten. Der Händler wiederum hat bei storeplus die Freiheit, sich aus unserem modular aufgebauten Angebot die passenden Hardwarekomponenten und Servicedienstleistungen für seine individuelle Cross-Channel-Lösung zusammenzustellen. Um die gesamte Implementierung, die Updates und auch die Fragen der Verkäufer kümmern wir uns. Wir bieten unsere Lösung als SaaS (Software-as-a-Service) an und das ist bei uns Programm.

Aktuell bieten wir als Erweiterungen der Grundfunktion bereits das Scannen des Produktcodes zum schnelleren Finden der Produkte und Mobile Payment an den mobilen Tablets der Verkäufer an. Abgeschlossen wird die Bestellung an der Kasse, sobald der Verkäufer den dazugehörigen QR-Code eingescannt hat. Wir entwickeln storeplus immer weiter, um den Anforderungen der immer anspruchsvoller werdenden Shoppers auch in Zukunft gerecht zu werden.

Dass wir mit unserem Produkt genau ins Schwarze getroffen haben, hat auch die seit Juni 2013 erfolgreich laufende Pilotierung bei dem Multi-Channel-Händler Dr. Joachim Stoll (Leder-Stoll, [koffer24.de](http://koffer24.de)) gezeigt. Ganz bewusst haben wir uns nicht für einen trendigen Fashion-Store entschieden, in dem Verkäufer und Kunden bereits online eingekauft haben, sobald sie lesen konnten. Wir wollten ein Geschäft aus dem Mittelstand, denn dieser hat aktuell die größten Probleme. Das Fazit des Geschäftsführers Stoll: „Die Software storeplus bietet für uns als Multi-Channel-Anbieter einen erheblichen Mehrwert. Schon in den ersten Wochen konnten im Store zusätzliche Umsätze realisiert werden und wir können unseren Kunden einen besseren Service anbieten.“ Unsere Serviceorientierung kam vor allem bei dem IT-Leiter Küsslich gut an: „Uns wurde von Anfang an versichert, dass die Implementierung für uns kaum zusätzliche Arbeit verursachen würde und natürlich ist man da erfahrungsgemäß eher skeptisch. Im Nachhinein bin ich aber doch positiv überrascht, wie reibungslos alles funktioniert hat. Das Team von storeplus ist wirklich serviceorientiert und hat sich auch um die Schulung der Mitarbeiterinnen gekümmert. Die Flexibilität von Softwarelösungen ist für mich sehr wichtig und auch die ist absolut gegeben. Damit sind wir für die Zukunft schon jetzt gut gerüstet.“

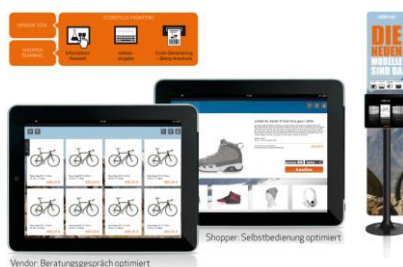
Ein Blick in die Zukunft verrät, welche Möglichkeiten sich für Händler durch storeplus eröffnen: Aktionsflächen auf dem Terminal ohne tatsächlich zusätzliche Ladenflächen zu brauchen, Kostenersparnis durch Showroom-Konzepte, Einbindung von Partnershops, Pop-up-Stores mit mobilem Bestellen und Bezahlen... und Vieles mehr.

## Über die storeplus GmbH & Co. KG

Die storeplus GmbH & Co. KG ist ein junges deutsches Unternehmen, welches sich als innovativer Technologiepartner der Cross-Channel-Thematik verschrieben hat. Sie bietet Filialisten, Multi-Channel-Händlern und Herstellern maßgeschneiderte Cross-Channel-Lösungen und -Services an: Die hochperformante "storeplus Engine", das intuitive "storeplus Frontend", sowie umfangreiche Hardware- und Service-Lösungen.

Weitere Informationen über unsere Produkte finden Sie unter: <http://www.storeplus.de>  
Bilder und das storeplus-Logo können Sie hier herunterladen: <http://www.storeplus.de/presse>

## Bildervorschau



## Pressekontakt

Inga Schridde  
Email: [inga.schridde@storeplus.de](mailto:inga.schridde@storeplus.de)

## Geschäftsführer

Uwe Hoffmann  
Email: [uwe.hoffmann@storeplus.de](mailto:uwe.hoffmann@storeplus.de)  
Telefon: 06402 508 230