

Interne Erhebung belegt den Erfolg der digitalen Regalverlängerung + INFOGRAFIK

5 Prozent Umsatzsteigerung durch die Plattform storeplus

**Eine statistische Erhebung unter den Händlern, die mithilfe der Plattform Waren für ihre Kunden direkt im Geschäft nachbestellen können, belegt nun auch den monetären Wert des digitalen Zusatzservices:
Im Schnitt stiegen die Umsätze in der Filiale um 5 Prozent an.**

Die Schreckensmeldungen zu der Lage des stationären Einzelhandels reißen nicht ab und ebenso wenig die Pilotprojekte, in denen digitale Zusatzservices getestet werden. Nach User Acceptance Tests bleibt oft aber noch die Frage, ob sich die Services für den Händler auch in finanzieller Hinsicht lohnen werden oder ob es nur bei der guten Idee bleibt.

Dass dem Einzelhandel noch immer ein nicht unerheblicher Teil an Umsätzen verloren geht, weil die Ladenflächen begrenzt sind, ist jedoch ein Fakt, der schon lange nicht mehr infrage gestellt wird. Out-of-Stock ist nicht neu, aber seitdem Konsumenten dank des Online-Shoppings nicht mehr abhängig von dem Angebot im Geschäft sind, ist es ein Faktor, der zum Aussterben so mancher Innenstädte beiträgt.

Die Bedenken der Händler

Als die storeplus GmbH vor etwa drei Jahren mit der Idee an Händler herantrat, war das Interesse meist groß, aber was den klassischen deutschen Einzelhändler mitunter auszeichnet ist die Skepsis und zurückhaltende Art gegenüber dem Neuen. Einige äußerten Bedenken, es würde sich für sie nicht lohnen und dass ihr eigentliches Problem die sinkende Kundenfrequenz sei. Nun sorgt storeplus nicht direkt dafür, dass mehr Kunden in die Geschäfte strömen, aber der Service reduziert enttäuschende Einkaufserlebnisse und erhöht so die Kundenbindung.

Umsatzsteigerung erwiesen

Um den theoretischen Nutzen endlich auch mit Zahlen belegen zu können, wurde eine interne Erhebung bei Storeplus durchgeführt. Die zugrundeliegende Stichprobe bestand aus einer Auswahl von 25 storeplus Kunden verschiedenster Größen aus allen Teilen Deutschlands.

Die Ergebnisse waren mehr als überzeugend:

- Umsatzsteigerung um durchschnittlich 5 Prozent
- Bis zu 15 zusätzlich verkaufte Artikel im Monat

Das Potential ist groß

Der tatsächliche Nutzen ist größer, als der reine messbare Zusatzumsatz. Nicht berücksichtigt sind beispielsweise die Umsätze, die langfristig durch den verbesserten Kundenservice und der Kundenbindung zu erwarten sind. Dazu kommt das Potential durch die mit der Zeit weiter steigende Akzeptanz von Verkaufsmitarbeitern und Kunden gegenüber der neuen Technik. Händler können mithilfe der digitalen Regalverlängerung außerdem neue Store-Konzepte erproben, ihre Ladenfläche reduzieren und so Kosten senken.

INFOGRAFIK

Unsere Infografik zu der Erhebung darf gerne genutzt werden. Sollten Sie weitere Formate benötigen, zögern Sie nicht, uns zu kontaktieren.

Vorschau:

ERFOLG MIT DIGITALER REGALVERLÄNGERUNG

Die digitale Regalverlängerung bezeichnet eine Digitalstrategie für Händler, die ihr Sortiment virtuell mithilfe von online angebotenen Waren vergrößern.

Dies wird oft über Tablets umgesetzt, von denen aus Kunde oder Verkaufsbereiter Artikel nachbestellen können.

KEEP IT SIMPLE!
über den Erfolg entscheidet mitunter der Kaufprozess

- Produkt wählen
- An der Kasse bezahlen
- Liefern lassen

UMSATZSTEIGERUNG
im Durchschnitt in der Filiale

+5%
mehr Umsatz

ZUSATZVERKÄUFE
+7-15 Artikel

Zusätzlich zum regulären Verkauf im Geschäft können durch die virtuelle Erweiterung auch Artikel verkauft werden, die der Händler nicht (mehr) auf Lager hat...

VERTEILUNG DER WARENKÖRBE

Es werden zum größten Teil Waren bestellt, die einen höheren Preis haben. Ohne die digitale Regalverlängerung wären den Händlern diese Umsätze entgangen.

1%	< 100 €
27%	100 € bis 500 €
45%	500 € bis 1.000 €
27%	> 1.000 €

ERFOLG MIT DIGITALER REGALVERLÄNGERUNG

Die digitale Regalverlängerung bezeichnet eine Digitalstrategie für Händler, die ihr Sortiment virtuell mithilfe von online angebotenen Waren vergrößern.

Dies wird oft über Tablets umgesetzt, von denen aus Kunde oder Verkaufsbereiter Artikel nachbestellen können.

KEEP IT SIMPLE!
über den Erfolg entscheidet mitunter der Kaufprozess

- Produkt wählen
- An der Kasse bezahlen
- Liefern lassen

UMSATZSTEIGERUNG
im Durchschnitt in der Filiale

+5%
mehr Umsatz

ZUSATZVERKÄUFE
+7-15 Artikel

Zusätzlich zum regulären Verkauf im Geschäft können durch die virtuelle Erweiterung auch Artikel verkauft werden, die der Händler nicht (mehr) auf Lager hat...

VERTEILUNG DER WARENKÖRBE

1%	< 100 €
27%	100 € bis 500 €
45%	500 € bis 1.000 €
27%	> 1.000 €

Es werden zum größten Teil Waren bestellt, die einen höheren Preis haben. Ohne die digitale Regalverlängerung wären den Händlern diese Umsätze entgangen.

Die Daten stammen aus einer Erhebung unter allen Händlern, die die storeplus Branchenlösung für den Lederwarenhandel im Einsatz haben.
 info@storeplus.de www.storeplus.de
 storeplus GmbH • Wolfskauter Weg 38 • 35419 Hungen • IHK Gießen, HRB 4378 • USt-IdNr.: DE 290084252
 Geschäftsführer: Uwe Hoffmann

KEEP IT SIMPLE!
über den Erfolg entscheidet mitunter der Kaufprozess

- Produkt wählen
- An der Kasse bezahlen
- Liefern lassen

storeplus

UMSATZSTEIGERUNG
im Durchschnitt in der Filiale

+5%
mehr Umsatz

storeplus

ZUSATZVERKÄUFE
+7-15 Artikel

Zusätzlich zum regulären Verkauf im Geschäft können durch die virtuelle Erweiterung auch Artikel verkauft werden, die der Händler nicht (mehr) auf Lager hat...

storeplus

VERTEILUNG DER WARENKÖRBE

1%	< 100 €
27%	100 € bis 500 €
45%	500 € bis 1.000 €
27%	> 1.000 €

Es werden zum größten Teil Waren bestellt, die einen höheren Preis haben. Ohne die digitale Regalverlängerung wären den Händlern diese Umsätze entgangen.

storeplus

Alle Formate der Infografik, weitere Bilder und das storeplus-Logo können Sie hier herunterladen: <http://www.storeplus.de/presse>

Über die storeplus GmbH

Als agiles Digitalunternehmen bietet die storeplus GmbH IT-Lösungen an, die das Geschäft als Herzstück des Handels auf dem Weg zum digitalen Store unterstützen. Die innovative Middleware „storeplus“ verbindet den stationären Handel mit eigenen und/oder auch externen Online-Shop-Systemen. Auch den nächsten Schritt - vom Cross Commerce zum Seamless Commerce - ermöglicht das Unternehmen durch die Integration der mobilen und weiteren Absatzkanäle.

+++

STOREPLUS – das ist für Händler die einfache und kostengünstige Verbindung des Ladengeschäfts mit Online-Warenangeboten verschiedenster Anbieter. Bestellt wird direkt vor Ort per Tablet oder Web-Anwendung, die Bezahlung erfolgt an der Kasse und die Lieferung wahlweise zum Kunden nach Hause oder zur Abholung in das Geschäft.

+++

Storeplus in der Presse

Zu dieser Pressemitteilung empfehlen wir Ihnen auch die Lektüre der letzten Pressemitteilung zu der storeplus Branchenlösung für Lederwarenhändler und die folgenden Berichte:

Pressemitteilung März 2015: Storeplus stärkt als Branchenlösung lokale Einzelhändler
http://www.storeplus.de/wp-content/uploads/2015/03/Pressemitteilung_Storeplus-st%C3%A4rkt-als-Branchenl%C3%B6sung-lokale-Einzelh%C3%A4ndler.pdf

Bericht auf Locationinsider: Storeplus macht Online-Händler zu Fachhandelspartnern
<http://locationinsider.de/storeplus-macht-online-haendler-zu-fachhandelspartnern/>

Weitere finden Sie in unserem Pressebereich.

Ihr Ansprechpartner bei Rückfragen:

Geschäftsführer: Uwe Hoffmann, uwe.hoffmann@storeplus.de, T: +49 (0)6031 168 9358