

**Digitalisierung & Handel:  
Kompetenzen und Herausforderungen**  
DIHK Handelsausschuss-Sitzung

Berlin, 05. November 2014

# SHOPMACHER auf einen Blick

---

## Gründung

Februar 2010

## Umsatz 2013

4,3 Mio

## Mitarbeiter

68, davon 20 Entwickler

## Unternehmensbereiche

Umsetzungsorientierte Beratung  
Konzeption & Design (*Tochter KOMMERZ*)  
Shop-Implementierung  
Betrieb und Ausbau

## Weitere Angaben

Inhabergeführt  
100% Eigenkapital

Praxiserfahrung im  
Shopmanagement  
seit 2005

Top 16 in  
Deutschland



Kompetenzbereiche

**HERSTELLER /  
RETAILER**

**FILIALISTEN**

BETRIEBSWIRTSCHAFT

TECHNIK

FRONTEND – DESIGN

# eCommerce für Marken, Multichannel-Hersteller und PurePlayer

 Pfister

 **GARTEN** MOEBEL.DE  
Ihr Spezialist für den Garten mit über 10.000 Artikeln

 Askari®

 SIEMES  
**SCHUH CENTER**

 engbers

 **SCHIESSER**  
NATÜRLICH. ZEITGEIST. SEIT 1875

 Jones

 **SIEGER**

 **MATRATZEN CONCORD**  
Über 800x in Deutschland!  
EUROPAS GRÖSSTE MATRATZENKETTE

 Schwab

 BiBA

 ZERO

 PALMERS

 KODI

 Zumtobel  
— Treffpunkt für Lichtliebhaber schöner Räume —  
seit 1887

 metabo®  
work. don't play.

Genug zu uns,  
**zurück zum Thema!**

**...eCommerce Wachstum gebremst?**

4,2%  
im 1. Quartal

## Aktuelle Zahlen des bevh für Q1 2014 deuten auf deutliche Abkühlung des E-Commerce-Wachstums

Von: Peter Höschl | 9. Mai 2014

Aktuelle Zahlen des bevh für Q1 2014 deuten auf deutliche Abkühlung des E-Commerce-Wachstums, 5.0 out of 5 based on 1 rating



Rating: 5.0/5 (1 vote cast)

Gestern veröffentlichte der Bundesverband E-Commerce und Versandhandel Deutschland e.V. (bevh) die Umsatzzahlen des 1. Quartals 2014 im Interaktiven Handel. Die ganzjährig laufende Verbraucherstudie „Interaktiver Handel in Deutschland“ wird dieses Jahr bereits zum zweiten Mal vom Marktforschungsinstitut GIM – Gesellschaft für Innovative Marktforschung – im Auftrag des bevh durchgeführt.

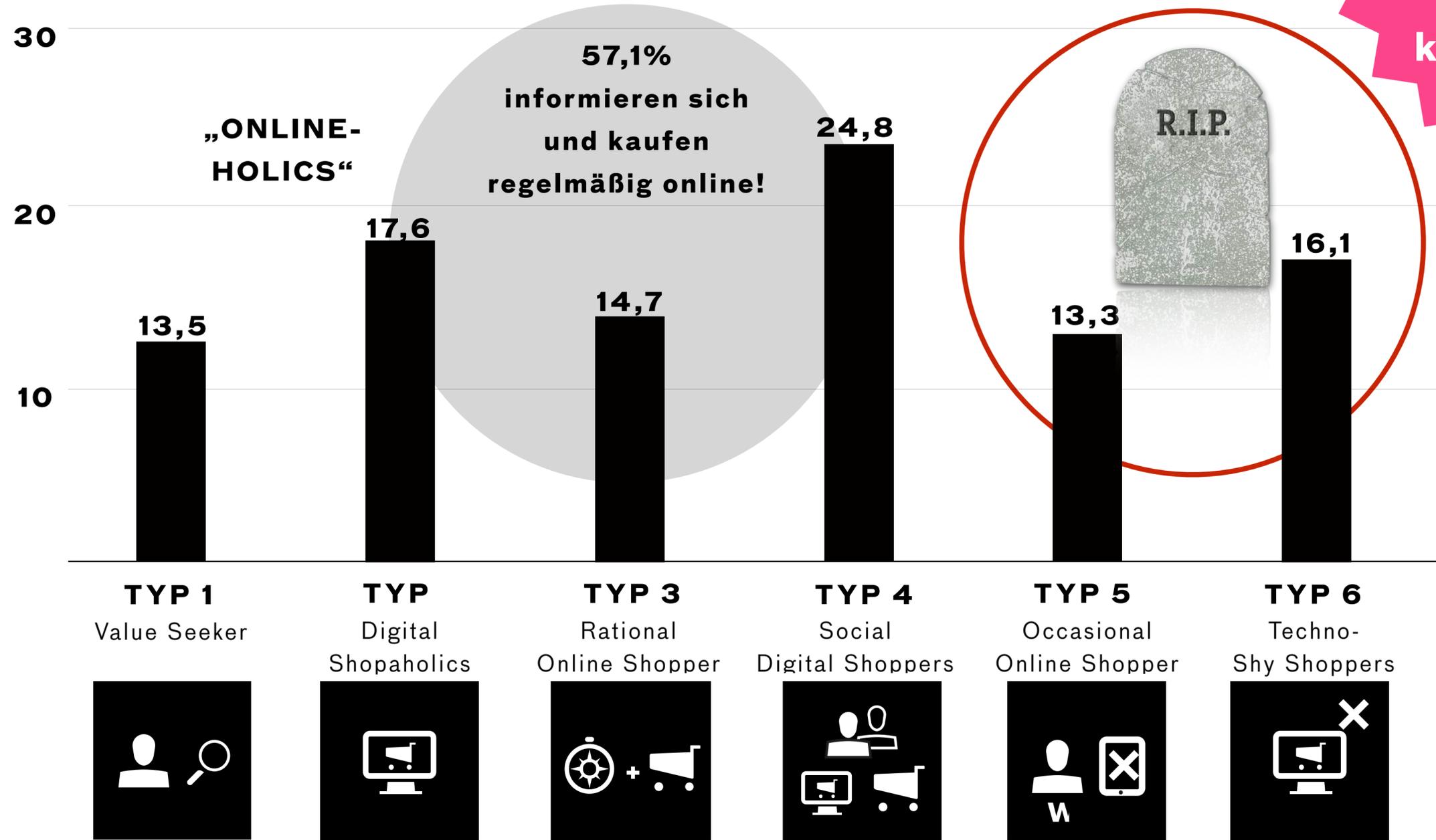
Im vergangenen Jahr verfeinerte der bevh das Studiendesign, die Stichproben und Erhebungsmethodik, um so noch aussagekräftiger für die Branche zu werden. Durch das aktualisierte Design können statistische Sprünge vermieden und eine ausgezeichnete Vergleichbarkeit der diesjährigen Quartalszahlen mit den Zahlen vom Vorjahr 2013 gewährleistet werden.

Quelle: shopanbieter, 2014

**Oder hat der BVH nur seine Vorjahreszahlen bereinigt?**

# Min. 20% Online-Anteil bis 2020 in Deutschland

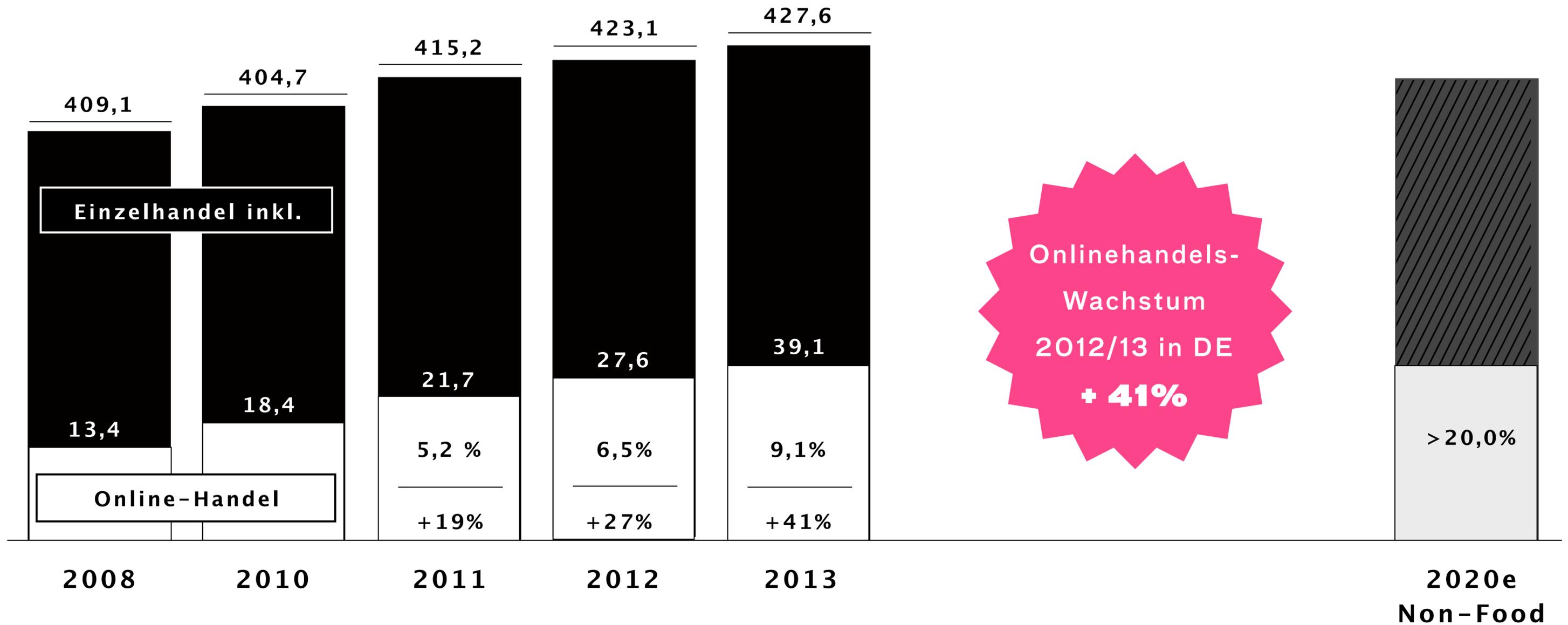
**Digital Natives werden erst noch zu echten Online-konsumenten**



Quelle: Globale Capgemini-Studie "Digital Shopper Relevancy", 07.2012

# Onlinehandel bleibt auf Wachstumskurs

„Auch in den nächsten Jahren wird Offline verlieren und Online gewinnen“



Einzelhandels-Volumen in Mrd. €. nur Warenumsätze

Quelle: BVH 2013; HDE 2013; eWeb Research Center 2013

# Online-Anteile nach Einzelhandelsbranchen

Online-Anteile nach Einzelhandelsbranchen 2013/ 2014e (in %, in D.)

Online Mrd. € (Total 2013)

Einzelhandelsbranche	2013 (%)	2014e (%)	Online Mrd. € (Total 2013)
Spielwaren		35,5% >40,0%	1,10 (3,1)
Medien/ Bild- /Tonträger		Belletristik B2C > 40% 30,4% >33,0%	3,80 (12,5)
PC/- Zubehör/ TK/Mobiles		28,6% >31,0%	3,80 (13,3)
UE/ Elektronik/ Elektroartikel		26,0% >30,0%	3,80 (14,6)
Bekleidung/Wäsche/Schuhe	17,5%	>20,0% Fashion > 25 %, Schuhe > 27%	8,90 (50,8)
Hobby/Sammel-/Freizeitartikel <sup>1</sup>	16,5%	>20,0%	2,50 (15,1)
Schmuck/Uhren	12,0%	>15,0%	0,60 (5,0)
Haushaltsgeräte	9,8%	>12,0%	1,20 (12,2)
Möbel und Deko <sup>2</sup>	6,3%	>7,5%	1,40 (22,1)
Drogerie/ Kosmetik/ Parfüm	3,3%	>4,0%	0,10 (36,8)
DIY/ Garten/ Heimwerken	3,0%	>4,0%	0,90 (26,8)
Food/ Delikatessen/ Wein	0,3%	>0,4%	0,66 (193,7)

# **Alle Sparten sind onlinefähig**

-> es ist nur eine Frage des Zeitpunkts und der Investitionsbereitstellungen

**427,6 Mrd. € Handelsumsatz (inkl. Food)**

**Food-Anteil = circa 40% - 50%**

**Online-Anteil Food= circa 1% - 2%**

**Online-Anteil ohne Food (BMG=40%)= circa 15%**

## **Die erfolgreichsten Warengruppen sind:**

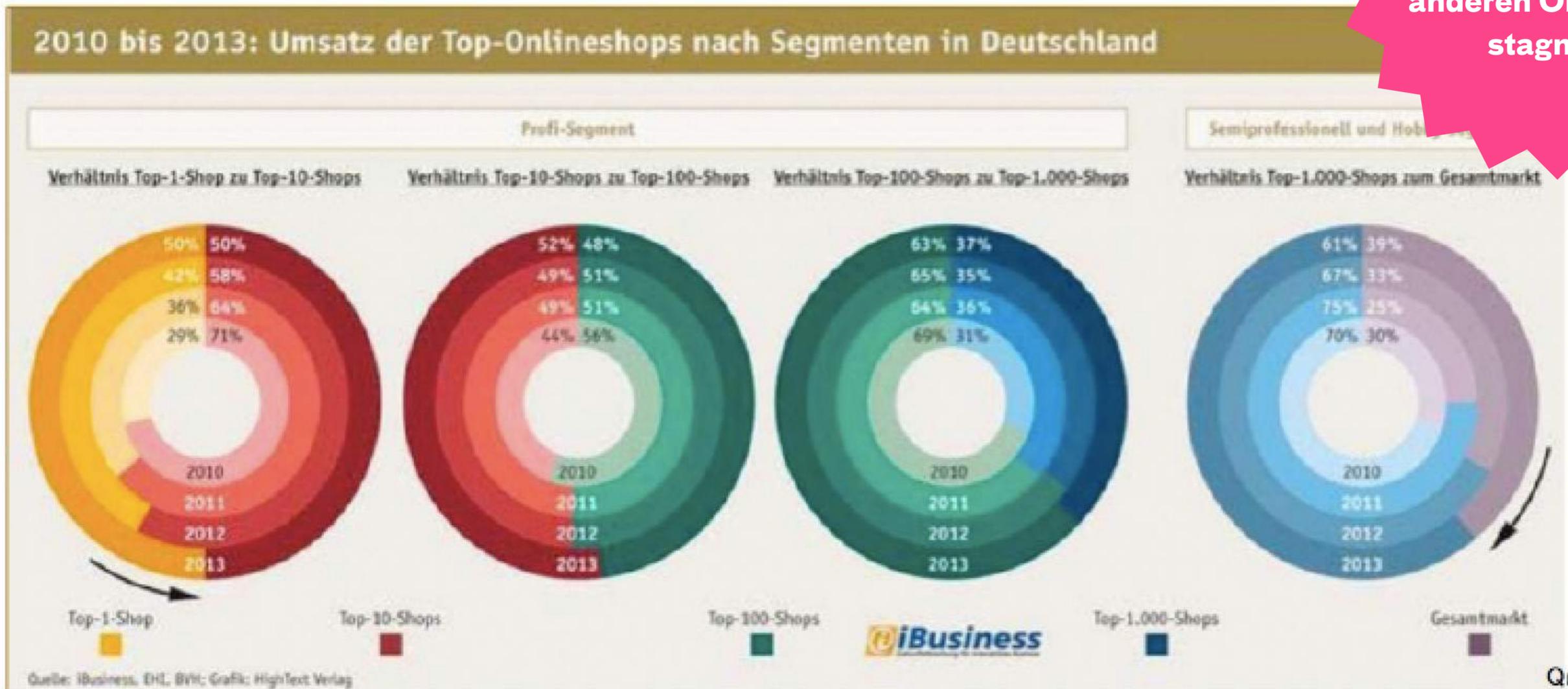
- Elektroartikel
- Tonträger
- Bekleidung/Wäsche
- Schuhe
- Freizeitartikel
- Schmuck & Uhren, etc.

**-> alles innenstadtrelevante Themen!**

Eine **Aufteilung** in Klein-, Mittel- und Großzentren  
wurde **nicht** vorgenommen

# Konsolidierung in der Onlinewelt

Die Top 25 wachsen,  
die Umsätze der  
anderen Onlineshops  
stagnieren



# Konsolidierung in der Onlinewelt

**450.000  
Onlineshops  
-> 60 - 90%  
sterben**



**Kleine Händler**

# Anteile der Betriebstypen im Online-Handel

<b>1.</b>	<b>Pure Online-Handel</b> (>70% Online-Anteil)	<b>+18%</b> (11,3 Mrd.€)	Zalando.de, Zooplus.de, Redcoon.de, Hutshopping.de, Amazon Prime, <u>otto.de</u> *
<b>2.</b>	<b>Kooperat. Online-Handel</b> (nur Marktplatz Festpreis)	<b>+21,7%</b> (11,4 Mrd.€)	Ebay.de (ohne Auktion), Amazon-Marktplatz, Otto-Marktplatz, Zalando-Partnerprogramm, Dawanda, etsy**
<b>3.</b>	<b>Multi-Channel-Handel</b> (Lead Channel Stationärhandel)	<b>+42%</b> (4,1 Mrd.€)	Douglas.de, Schuhe-Goertz.de, Galeria-Kaufhof.de
<b>4.</b>	<b>Hybrider Online-Handel</b> (Lead Channel Katalogversand)	<b>+8%</b> (2,8 Mrd.€)	Bonprix.de, Goldener-Schnitt.de, Lands-End.de
<b>5.</b>	<b>Vertikaler Online-Handel</b> (Hersteller und Pure Verticals)	<b>+98%</b> (1,5 Mrd.€)	NIKE.de, Boss.de, h-m.de, zara.de, Spreadshirt.com**

**Multichannel holt, relativ betrachtet, auf**

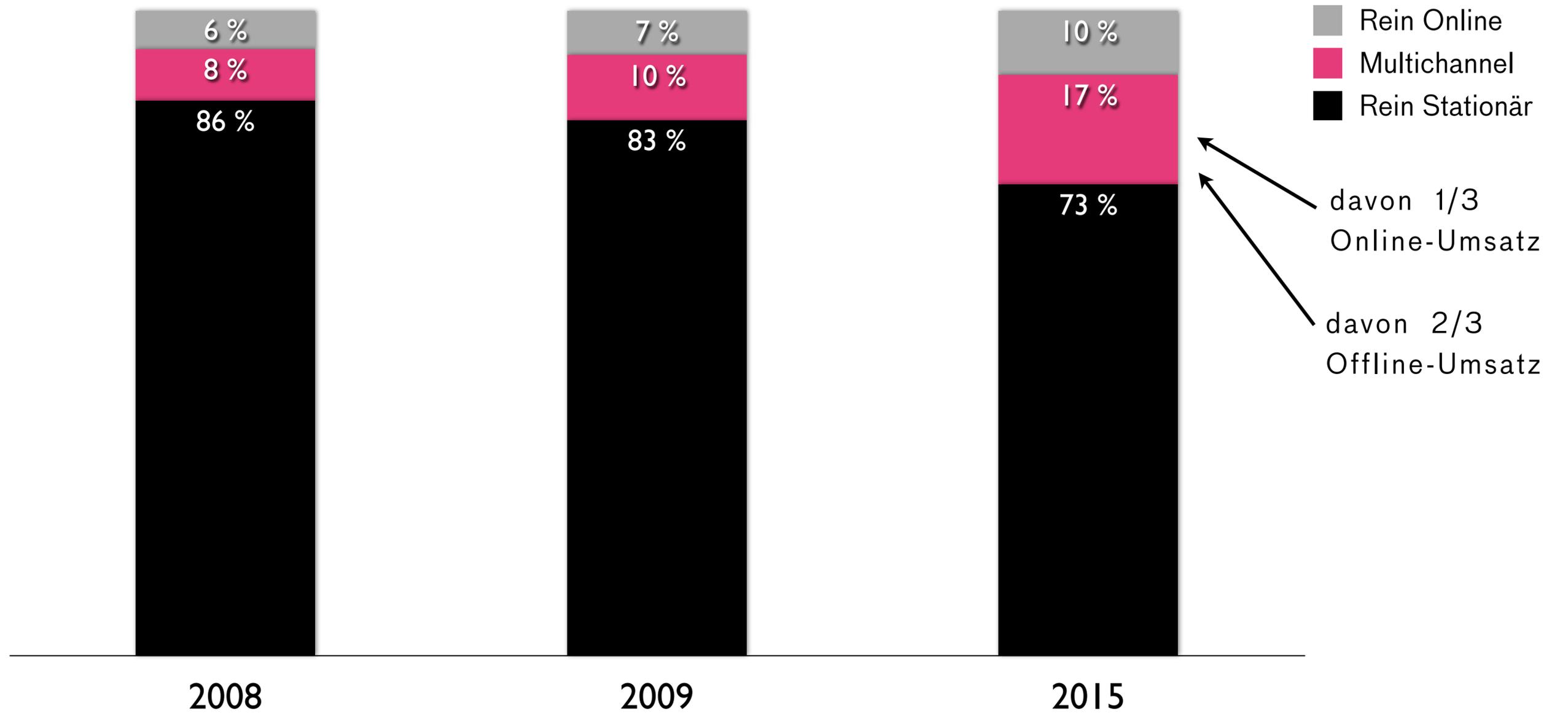
**Wachstum MC = 5,6 Mrd.€**  
**Wachstum OH = 25,5 Mrd.€**

\* Bereinigt um Marktplatzanteile  
\*\* Bereinigt um assoziierte Geschäfte  
Mai 2013, Heinemann

# Überlebensfrage Multi-Channeling

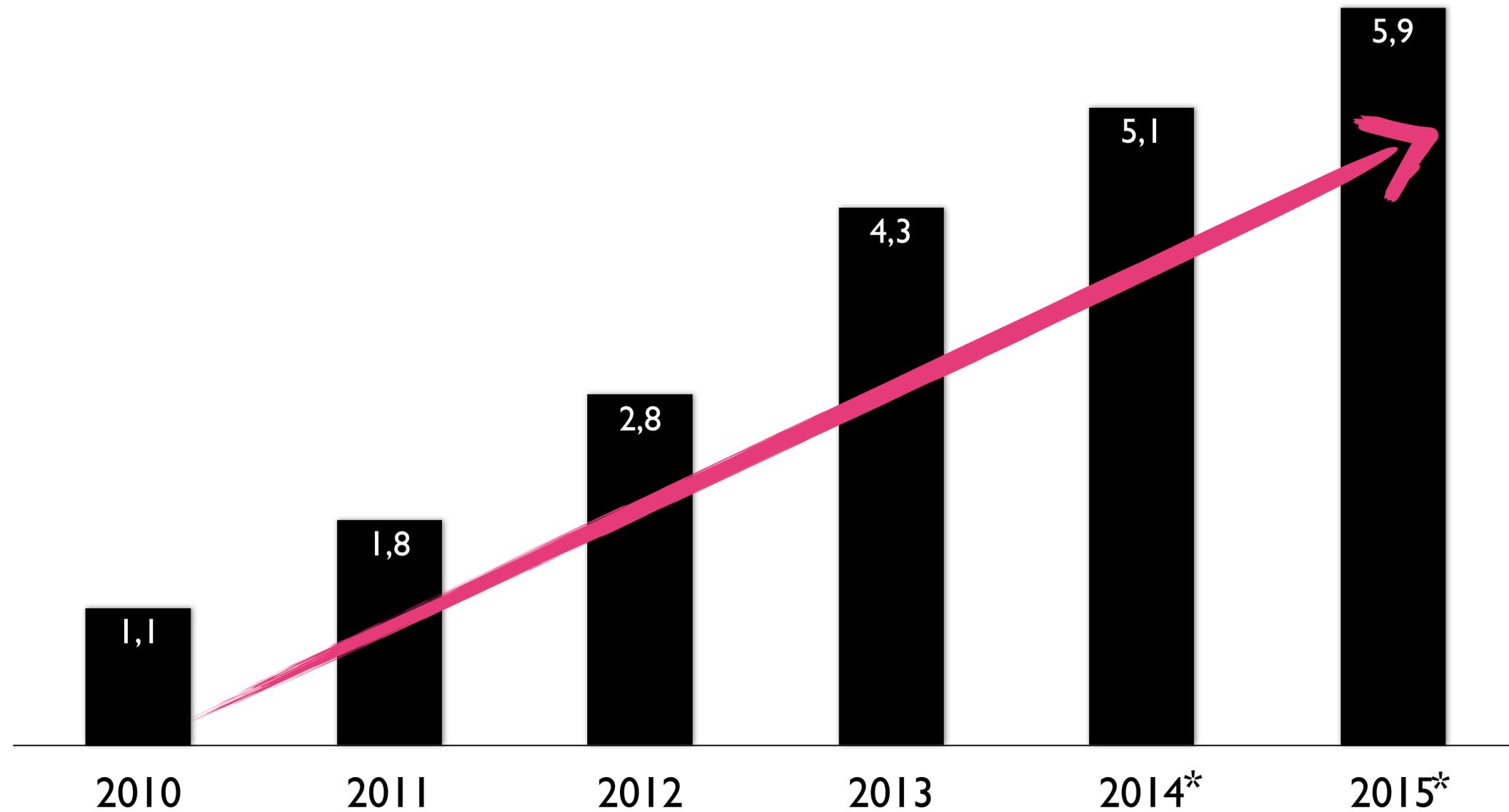
„Die Bedeutung von Multi-Channel und reinem Online Handel wächst und wird auch zukünftig weiter zunehmen.“

**Prognose Anteil Multi-Channel am Non-Food-Einzelhandelsumsatz (%)**



# Mobile Commerce

Mobile-Commerce: Umsätze in Mrd €



Durchschnittliche Umsatzsteigerung der letzten 4 Jahre:  
**63%**

\* Prognose Quelle: ComScore, Statista Dossier, 2012

## **Der Strukturwandel in der Branche ist im vollen Gange.**

Für viele Unternehmer stellt sich die Frage, ob bzw. wie digitale Instrumente für das eigene Unternehmen genutzt werden müssen.

Welches Know-how und welche Mittel sollen dafür genutzt werden?

**Offline + Online + Mobile**  
= Die neuen Kanäle der Kunden

**These I:**

**eCommerce wird auch weiterhin wachsen.**

Hier werden vor allem die großen Onlinehändler weiter wachsen.

## **These II:**

**Echten Multichannel gibt es bisher kaum;  
dies ist eine Chance für den Handel.**

**Dafür muss Multichannel aber nicht als Store2Web  
definiert werden, sondern als vollständiger  
Digitalisierungsprozess des Unternehmens.**

**Die Kunden von heute**

Kunde 3.0: Auf allen Onlinekanälen unterwegs

≈ 3 hrs

**Mobile Nutzer**

≈ 3.5 hrs

**14 -29 Jährigen**

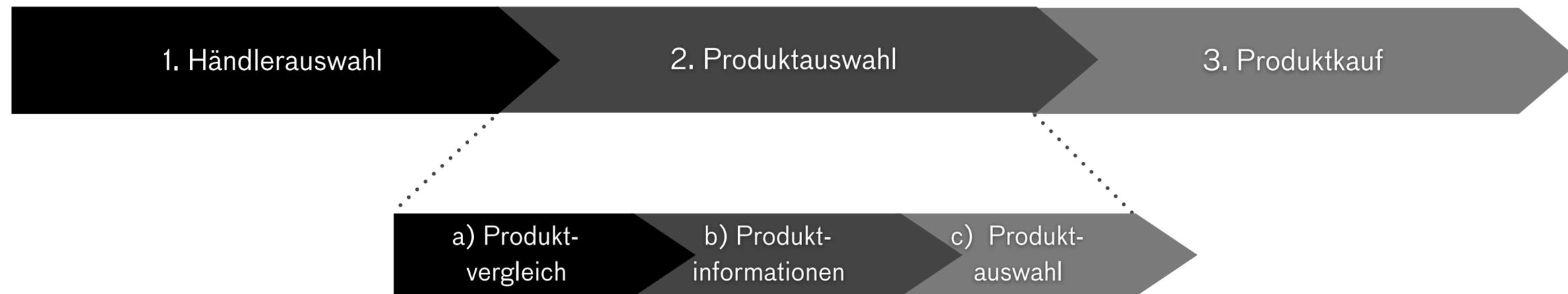
≈ 4 hrs

Quelle: ARD/ZDF - Onlinestudie, 2013

# Echte Homogenität

„Die Produktauswahl erfolgt zunehmend im Netz vor der gezielten Anbieterauswahl – der ungezielte und sequentielle Geschäftsbesuch wird immer seltener.“

## Von sequentiellen Besuchen im Handel...

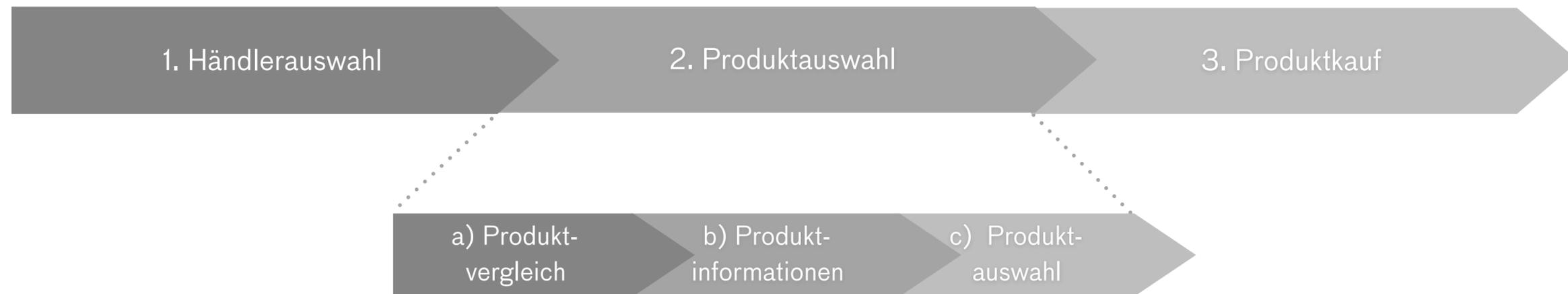


# Echte Homogenität

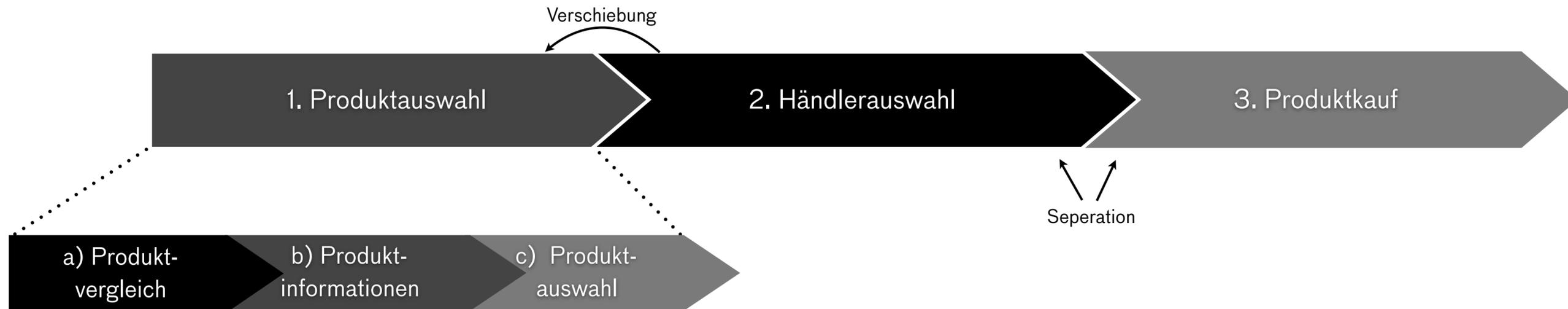
„Die Produktauswahl erfolgt zunehmend im Netz vor der gezielten Anbieterauswahl – der ungezielte und sequentielle Geschäftsbesuch wird immer seltener.“

**67% suchen nach Produkten**

Von sequentiellen Besuchen im Handel...



...bis zur parallelen Produktauswahl.



# Einkaufsprozesse heute: ROPO -> Research Online, Purchase Offline

57% aller stationären Einkäufe werden online recherchiert <sup>1</sup>

Umsatz  
Stationärer Handel

Kaufvorbereitung Mobile

11,6% <sup>2</sup>

17,6% <sup>2</sup>

Smartnatives!!!

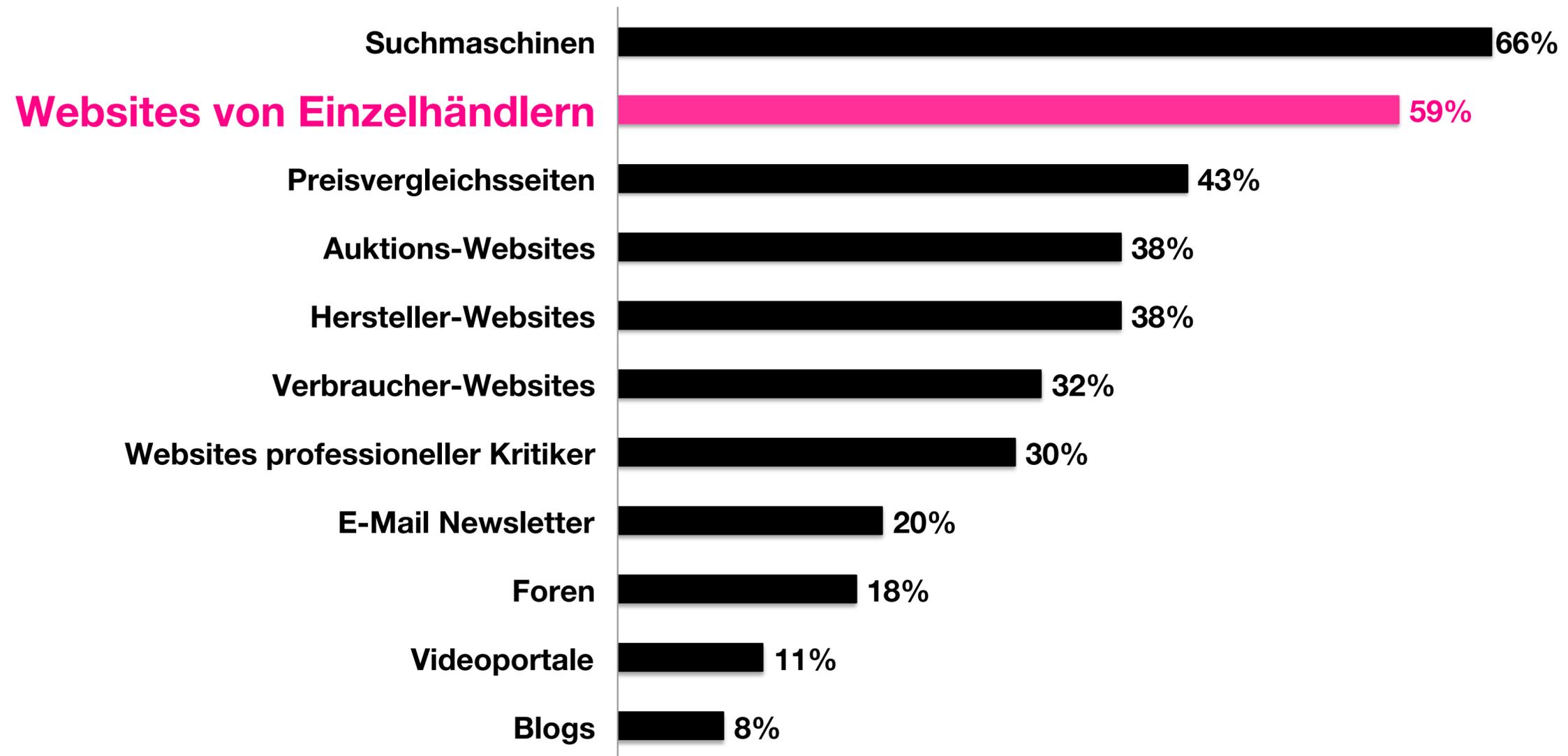
Kaufvorbereitung PC/Laptop

50,2% <sup>2</sup>

<sup>1</sup> GfK; Euromonitor; Verdict; OC&C Konsumentenbefragung; OC&C Analyse <sup>2</sup> ECC Köln, 2013

# Online-Informationskanäle bei der Produktrecherche

„Websites von Einzelhändlern haben herausragende Bedeutung für die Produktrecherche und werden zu einem zentralen Marketinginstrument.“



**Der Kunde informiert sich Offline, Online und Mobile  
über Produkte, Preise und Händler**



replay coesfeld



**Web** News Shopping Bilder Videos Mehr ▾ Suchoptionen

Ungefähr 325.000 Ergebnisse (0,44 Sekunden)

### Replay Hyperflex Jeans - 100% Stretch, 100% Komfort

**Anzeige** [www.replay.it/de/hyperflex](http://www.replay.it/de/hyperflex) ▾

Kauf Online bei **Replay**.it!

[We Are Replay - Damen](#)

[One Off - Damen](#)

[We Are Replay - Herren](#)

[Herren Kollektion FW14](#)

### Replay, Damenmode. Kleidung gebraucht kaufen in Coesfeld

[kleinanzeigen.ebay.de](http://kleinanzeigen.ebay.de) ▸ [Kleinanzeigen](#) ▸ [Mode & Beauty](#) ▾

eBay Kleinanzeigen: **Replay**, Damenmode. Kleidung gebraucht kaufen - Jetzt in **Coesfeld** finden oder inserieren! eBay Kleinanzeigen - Kostenlos. Einfach.

### Replay Hosen in Coesfeld | eBay Kleinanzeigen

[kleinanzeigen.ebay.de/anzeigen/s-coesfeld/replay-hosen/k011172](http://kleinanzeigen.ebay.de/anzeigen/s-coesfeld/replay-hosen/k011172) ▾

eBay Kleinanzeigen: **Replay** Hosen, Kleinanzeigen - Jetzt in **Coesfeld** finden oder inserieren! eBay Kleinanzeigen - Kostenlos. Einfach. Lokal.

### Replay Hosen, Damenmode. Kleidung gebraucht kaufen in ...

[kleinanzeigen.ebay.de](http://kleinanzeigen.ebay.de) ▸ [Kleinanzeigen](#) ▸ [Mode & Beauty](#) ▾

eBay Kleinanzeigen: **Replay** Hosen, Damenmode. Kleidung gebraucht kaufen - Jetzt in **Coesfeld** finden oder inserieren! eBay Kleinanzeigen - Kostenlos.

### REPLAY Geschäfte in Coesfeld | TheLabelFinder

[www.thelabelfinder.de/deutschland/replay/geschäfte/DE/.../2939945](http://www.thelabelfinder.de/deutschland/replay/geschäfte/DE/.../2939945) ▾

Alle Geschäfte zur Marke **REPLAY** mit Adressen, Öffnungszeiten, Aktionen und mehr. Finde dein Geschäft!

**Das ist noch kein  
echter digitaler  
Prozess, sondern  
lediglich eine  
einfache Website!**

# Heutiger Kaufentscheidungsprozess



Kauf Online/Offline

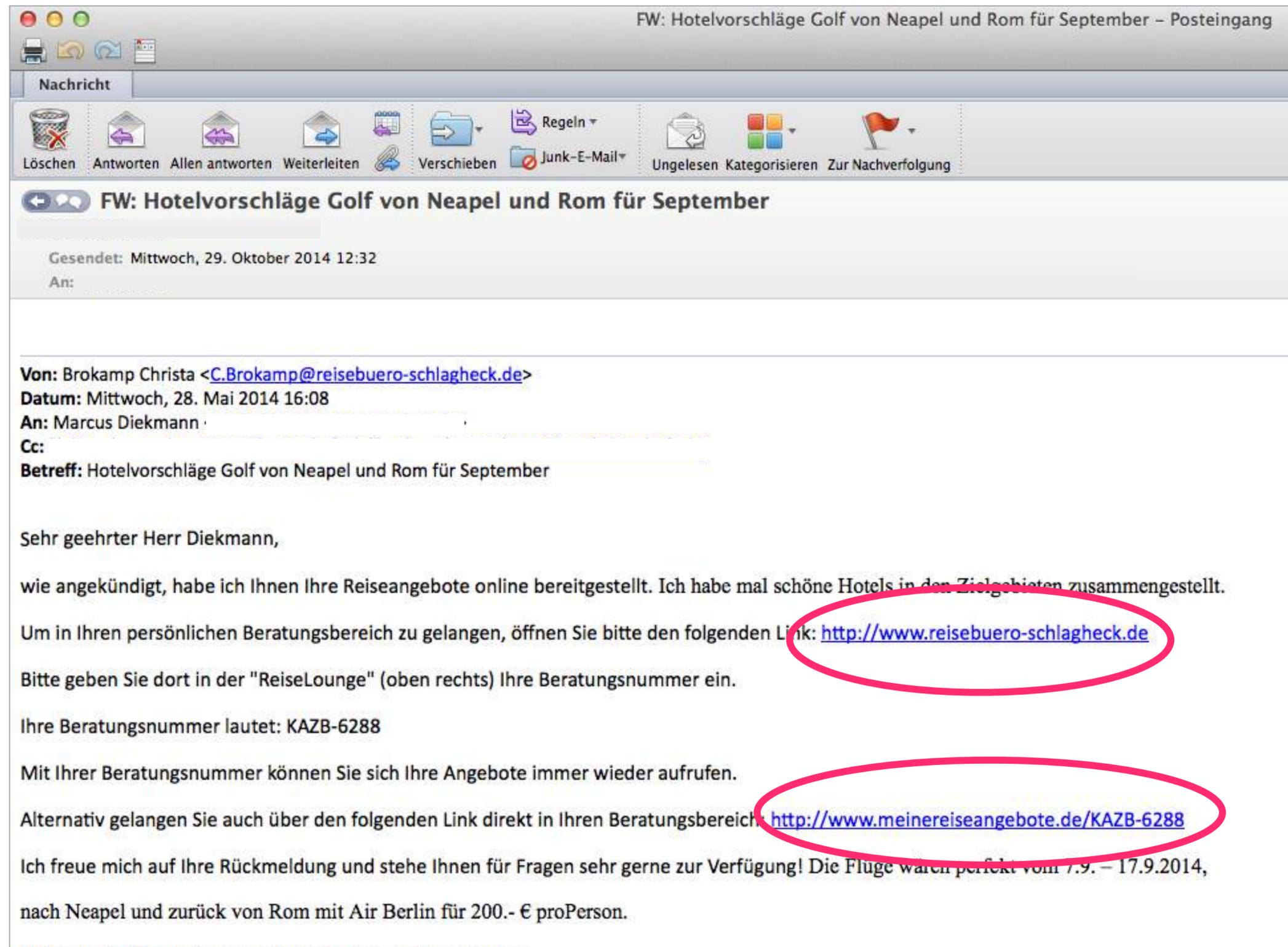
Möglicher Kaufentscheidungsprozess

**Der Kunde möchte beim Entscheidungsprozess begleitet werden**

## Reisebüro: Einholung von Angeboten stationär



# Reisebüro: Dokumentation per Email



# Reisebüro: Zugang zu Angeboten Online

Das ist auch kein echter eCommerce, sondern lediglich ein Merktzettel/Image Archiv

**Reisebüro Schlagheck**  
 Lufthansa City Center

 Lufthansa City Center  
Ihr Reisebüro.

**Ansprechpartner**  
**Christa Brokamp**  
Reiseberater  
Tel. 02541 / 943935  
[C.Brokamp@Reisebuero-Schlagheck.de](mailto:C.Brokamp@Reisebuero-Schlagheck.de)

**Ihr Reisebüro**  
**Reisebüro Schlagheck GmbH & Co. KG**  
Kupferstr. 17  
48653 Coesfeld  
Tel. 02541 / 94394  
Fax. 02541 / 943999  
[www.reisebuero-schlagheck.de](http://www.reisebuero-schlagheck.de)

**Wir sind für Sie da:**  
Mo. - Fr. 9:30 - 18:30 Uhr  
Sa. 10:00 - 13:00 Uhr  
Beratungs-Nr.: KAZB-6288



**Meine Angebote (19)**

Angebot Nr. 1	Angebot Nr. 2	Angebot Nr. 3
 Nur Hotel	 Nur Hotel	 Nur Hotel
Italien Golf von Neapel <b>Grand Hotel La Medusa ★★★★★</b> Castellammare di Stabia 07.09.2014 - 10.09.2014	Italien Amalfiküste <b>Palazzo Avino G ★★★★★</b> Ravello 07.09.2014 - 10.09.2014	Italien Golf von Neapel <b>Grand Hotel Due Golfi ★★★★★</b> Sorrent 07.09.2014 - 10.09.2014
3 Nächte DZ Balkon Meerblick Sup Übernachtung mit Frühstück Gesamt 2 Erw. <b>562 €</b>	3 Nächte - Gesamt 2 Erw. <b>1290 €</b>	3 Nächte Doppelzi Balkon Merbl Übernachtung mit Frühstück Gesamt 2 Erw. <b>408 €</b>

# Der Kunde von heute ist bestens informiert

-> **Vielfältige, einfach zugängliche Informationsmöglichkeiten**

- Onlineshops
- Preisvergleichsseiten
- Testportale, etc.

-> **Informationen sind stets verfügbar**



Frankfurter Allgemeine  
**Wirtschaft**

HOME MULTIMEDIA THEMEN BLOGS ARCHIV

Politik **Wirtschaft** Finanzen Feuilleton Gesellschaft Sport Lebensstil Technik

Home > Wirtschaft > Unternehmen > Der Kunde ist ein Kaiser: Die neue Macht des Verbrauchers

Der Kunde ist ein Kaiser  
**Die neue Macht des Verbrauchers**

17.12.2012 · Die Beratungskompetenz beim Einkauf ist in das Internet abgewandert. In der „Hyper-Connected World“ versammeln sich alle Verbraucher zum Kaffeekränzchen - und bekommen neue Macht.

Quelle: Frankfurter Allgemeine, 2012

# Der Kunde informiert sich über Preissuchmaschinen

**idealo.de** Merktzettel (0) <sup>NEU</sup> Lob/Kritik/Ideen In Kooperation mit **Computer**

Startseite > TV, Video, DVD > Fernseher > Preise für 2.405 LED-Fernseher

Was suchen Sie?  **Suchen**  nur in LED-Fernseher  idealo.de

## LED-Fernseher

**Bildschirmgröße**  
55 Zoll (228)  
40 Zoll (285)  
32 Zoll (374)  
48 Zoll (81)  
[mehr Bildschirmgrößen](#)

**Hersteller**  
Samsung (428)  
LG (400)  
Sony (97)  
Philips (348)  
[mehr Hersteller](#)

**Produkttyp**  
3D-Fernseher (932)  
Full-HD-Fernseher (1.760)  
4K-Fernseher (153)  
Curved-Fernseher (38)  
[mehr Produkttypen](#)

**Bildwiederholungsrate**  
**Digital Tuner**  
**Preis**  
**Serie**  
**Internetfunktionen**  
**Aufnahmefunktionen**  
[Alle Filter](#)

2.405 Produkte  
Sortierung:  Filter:

Liste  Raster

  
**Samsung H6470**  
3D-Fernseher, Full-HD-Fernseher /  
Energie-Effizienzklasse: A+ / Auflösung: ... mehr  
★★★★★  
Test:  - Testnote: 1,8  
**387,00 € - 4.999,00 €**  
290 Preise vergleichen

  
**Samsung H6270**  
3D-Fernseher, Full-HD-Fernseher /  
Auflösung: 1.920 x 1.080 Pixel / ... mehr  
★★★★★  
Test:  - Testnote: 2,2  
**345,00 € - 1.999,00 €**  
227 Preise vergleichen

  
**Samsung HU7200**  
4K-Fernseher, Curved-Fernseher /  
Energie-Effizienzklasse: A / Auflösung: ... mehr  
**1.343,29 € - 3.161,31 €**  
57 Preise vergleichen

  
**LG LB650**  
3D-Fernseher, Full-HD-Fernseher /  
Auflösung: 1.920 x 1.080 Pixel / ... mehr  
★★★★★  
Test:  - Testnote: 2,2  
**356,16 € - 3.535,00 €**  
153 Preise vergleichen

**Alle Kategorien**  
TV, Video, DVD

**Support Chat**  
Der idealo Support Chat ist momentan nicht erreichbar!  
Montag bis Freitag, 9.00 bis 17.00 Uhr

**International**

**Neue Produkte**  
Panasonic TX-48AXW634  
Panasonic TX-55AXW634  
Blaupunkt BLA40/233  
Philips 65PFK5909  
Panasonic TX-40AXW634  
Orion CLB40B960S

# Der Kunde informiert sich über **Testseiten**

The screenshot shows the CHIP website interface. At the top, there is a blue navigation bar with the CHIP logo and menu items: 'Test & Kaufberatung', 'News', 'Downloads', and 'Han'. Below the navigation bar is a search bar with the placeholder text 'Hier Suchbegriff eingeben ...' and a magnifying glass icon. A breadcrumb trail indicates the current location: 'Sie sind hier: Home > Test & Kaufberatung > Home Entertainment > Fernseher (LCD und ...)'. Below the breadcrumb trail is a horizontal menu with five tabs: 'Übersicht', 'Test' (which is highlighted in blue), 'Meinungen', 'Datenblatt', and 'Preisvergleich'. Underneath the menu are social media sharing buttons for Google+, Twitter (with 2 tweets), Facebook (with 5 likes), and a print icon. The main content area features the title 'Test: Samsung UE40F8090SL (40-Zoll-LCD-TV)' and a sub-headline 'Innovativer Spitzen-TV'. The author is listed as 'Von Andreas Nolde, 25.07.2013'. To the right of the text is a photograph of the Samsung TV. Below the photo, the product name 'Samsung UE40F8090SL' is displayed. A light blue box contains technical specifications: 'Preis: 1.200 Euro', 'Preis-Leistung: 63%', and 'Empfohlener Sitzabstand: 2,50 m'. At the bottom of the article, a 'Fazit' section begins with the text: 'Fazit: Der Samsung UE40F8090SL sichert sich im Test bei der Bild-Qualität die Bestnote und damit auch gleich den Spitzenplatz in der...'

# Der Kunde informiert sich über Markenshops

Bosch Deutschland Händler finden Kontakt und Hilfe Presse-Center Einloggen Deutschland

## Hausgeräte

**BOSCH**  
Technik fürs Leben

Startseite Produkte **Zubehör-Shop** Service Bosch erleben myBosch Suche..

Hausgeräte > Produkte > Waschen & Trocknen > Waschmaschinen > Frontlader > WAY32842

Mein Konto Warenkorb (0)

### HomeProfessional WAY32842

Waschvollautomat

UPE\*: 1.339,00 €

**Shop-Übersicht**

Die Premium Waschmaschine mit intelligenter Dosierautomatik: so sparen Sie bei perfekter Dosierung Wasser und Waschmittel.



- **i-DOS™**: perfekte Waschergebnisse mit minimalem Verbrauch und höchstem Komfort.
- **EcoSilence Drive™**: extrem sparsam und leise im Betrieb, mit 10 Jahren Garantie.
- **Energieeffizienz A+++ -30%**: noch mal 30 % sparsamer als die beste Klasse.
- **ComfortControl Plus**: einfache Bedienung dank intuitiver Benutzerführung und vielen Programmoptionen.
- **Flecken-Automatik**: entfernt die 16 gängigsten Fleckenarten.

## **These III:**

Der Kunde möchte von seinem Händler des Vertrauens  
**bestens informiert werden**

Ihr Amazon-Ratgeber **Fernsehen** Was Sie zum Kauf Ihres Fernsehers beachten sollten [► Hier klicken](#)



Für größere Ansicht Maus über das Bild ziehen

## Samsung UE22H5000 54 cm (22 Zoll) LED-Backlight-Fernseher, EEK A (Full HD, 100Hz CMR, DVB-T/C, CI+) schwarz

von Samsung

★★★★★ ▾ 36 Kundenrezensionen | 52 beantwortete Fragen

Unverb. Preisempf.: ~~EUR 219,00~~

Preis: **EUR 148,36** Kostenlose Lieferung. [Details](#)

Sie sparen: **EUR 70,64 (32%)**

Alle Preisangaben inkl. MwSt.

**Auf Lager.**

Verkauf und Versand durch Amazon.

**Lieferung bis Freitag, 7. November:** Bestellen Sie innerhalb **14 Stunden und 50 Minuten** per **Morning-Express**. [Siehe Details](#).

**37 neu** ab **EUR 135,00** **38 gebraucht** ab **EUR 138,71**

- Typ: LED-Backlight Fernseher mit 54 cm (22 Zoll) Bildschirmdiagonale
- Auflösung: 1920 x 1080 Pixel (Full HD) / Bildwiederholrate: 100 Hz CMR
- Empfang: DVB-T (Terrestrisch), DVB-C (Kabel), CI+
- Anschlüsse: 2 x HDMI, 1 x USB, Digital-Audioausgang (optisch), CI+-Slot, Scart
- Lieferumfang: Fernbedienung inkl. Batterien, Stromkabel, Anleitung

Ja, ich will **Gratis Premiumversand** mit **Amazon Prime**

Hinzufügen **3 Jahre Garantie-Verlängerung** für **EUR 22,99**

Hinzufügen **2 Jahre Garantie-Verlängerung** für **EUR 14,99**

Menge:

 **In den Einkaufswagen**

[1-Click-Bestellungen aktivieren](#)

[Auf meinen Wunschzettel](#)

**andere Verkäufer auf Amazon**

**EUR 143,90** [In den Einkaufswagen](#)

+ kostenlose Lieferung

Verkauft von: Schiele, Preise inkl. MwSt

**EUR 144,00** [In den Einkaufswagen](#)

Echte Produktbewertungen

Was Sie zum Kauf Ihres Fernsehers beachten sollten



Samsung UE22H5000 54 cm (22 Zoll) LED-Backlight-Fernseher, EEK A (Full HD, 100Hz CMR, DVB-T/C, CI+)

schwarz

von Samsung

★★★★★ 36 Kundenrezensionen | 52 beantwortete Fragen

Unverb. Preisempf.: EUR 219,00

Preis: EUR 148,36 Kostenlose Lieferung. Details

Sie sparen: EUR 70,64 (32%)

Alle Preisangaben inkl. MwSt.

Auf Lager.

Verkauf und Versand durch Amazon.

Lieferung bis Freitag, 7. November: Bestellen Sie innerhalb 14 Stunden und 50 Minuten per Morning-Express. Siehe Details.

37 neu ab EUR 135,00 38 gebraucht ab EUR 138,71

- Typ: LED-Backlight Fernseher mit 54 cm (22 Zoll) Bildschirmdiagonale
• Auflösung: 1920 x 1080 Pixel (Full HD) / Bildwiederholrate: 100 Hz CMR
• Empfang: DVB-T (Terrestrisch), DVB-C (Kabel), CI+
• Anschlüsse: 2 x HDMI, 1 x USB, Digital-Audioausgang (optisch), CI+-Slot, Scart
• Lieferumfang: Fernbedienung inkl. Batterien, Stromkabel, Anleitung

Ja, ich will Gratis Premiumversand mit Amazon Prime

Hinzufügen 3 Jahre Garantie-Verlängerung für EUR 22,99

Hinzufügen 2 Jahre Garantie-Verlängerung für EUR 14,99

Menge: 1

In den Einkaufswagen

1-Click-Bestellungen aktivieren

Auf meinen Wunschzettel

andere Verkäufer auf Amazon

EUR 143,90 In den Einkaufswagen

+ kostenlose Lieferung
Verkauft von: Schiele, Preise inkl. MwSt

EUR 144,00 In den Einkaufswagen

Für größere Ansicht Maus über das Bild ziehen

Echte Produktbewertungen

Was Sie zum Kauf Ihres Fernsehers beachten sollten



Samsung UE22H5000 54 cm (22 Zoll) LED-Backlight-Fernseher, EEK A (Full HD, 100Hz CMR, DVB-T/C, CI+)

schwarz

von Samsung

★★★★★ 36 Kundenrezensionen | 52 beantwortete Fragen

Unverb. Preisempf.: EUR 219,00

Preis: EUR 148,36 Kostenlose Lieferung. Details

Sie sparen: EUR 70,64 (32%)

Alle Preisangaben inkl. MwSt.

Auf Lager.

Verkauf und Versand durch Amazon.

Lieferung bis Freitag, 7. November: Bestellen Sie innerhalb 14 Stunden und 50 Minuten per Morning-Express. Siehe Details.

37 neu ab EUR 135,00 38 gebraucht ab EUR 138,71

- Typ: LED-Backlight Fernseher mit 54 cm (22 Zoll) Bildschirmdiagonale
• Auflösung: 1920 x 1080 Pixel (Full HD) / Bildwiederholrate: 100 Hz CMR
• Empfang: DVB-T (Terrestrisch), DVB-C (Kabel), CI+
• Anschlüsse: 2 x HDMI, 1 x USB, Digital-Audioausgang (optisch), CI+-Slot, Scart
• Lieferumfang: Fernbedienung inkl. Batterien, Stromkabel, Anleitung

- Ja, ich will Gratis Premiumversand mit Amazon Prime
Hinzufügen 3 Jahre Garantie-Verlängerung für EUR 22,99
Hinzufügen 2 Jahre Garantie-

Onsite - Preisvergleich

In den Einkaufswagen

1-Click-Bestellungen aktivieren

Auf meinen Wunschzettel

andere Verkäufer auf Amazon

EUR 143,90 In den Einkaufswagen

+ kostenlose Lieferung
Verkauft von: Schiele, Preise inkl. MwSt

EUR 144,00 In den Einkaufswagen

Echte Produktbewertungen

Was Sie zum Kauf Ihres Fernsehers beachten sollten



Samsung UE22H5000 54 cm (22 Zoll) LED-Backlight-Fernseher, EEK A (Full HD, 100Hz CMR, DVB-T/C, CI+)

schwarz

von Samsung

★★★★★ 36 Kundenrezensionen | 52 beantwortete Fragen

Unverb. Preisempf.: EUR 219,00

Preis: EUR 148,36 Kostenlose Lieferung. Details

Sie sparen: EUR 70,64 (32%)

Alle Preisangaben inkl. MwSt.

Auf Lager.

Verkauf und Versand durch Amazon.

Lieferung bis Freitag, 7. November: Bestellen Sie innerhalb 14 Stunden und 50 Minuten per Morning-Express. Siehe Details.

37 neu ab EUR 135,00 38 gebraucht ab EUR 138,71

Gute Produktbeschreibungen

- Typ: LED-Backlight Fernseher mit 54 cm (22 Zoll) Bildschirmdiagonale
- Auflösung: 1920 x 1080 Pixel (Full HD) / Bildwiederholrate: 100 Hz CMR
- Empfang: DVB-T (Terrestrisch), DVB-C (Kabel), CI+
- Anschlüsse: 2 x HDMI, 1 x USB, Digital-Audioausgang (optisch), CI+-Slot, Scart
- Lieferumfang: Fernbedienung inkl. Batterien, Stromkabel, Anleitung

Onsite - Preisvergleich

In den Einkaufswagen

1-Click-Bestellungen aktivieren

Auf meinen Wunschzettel

andere Verkäufer auf Amazon

EUR 143,90 In den Einkaufswagen

+ kostenlose Lieferung

Verkauft von: Schiele, Preise inkl. MwSt

EUR 144,00 In den Einkaufswagen

## **These III**

**Der Kunde möchte einfach nur die größte Auswahl**

→ zum besten Preis

→ mit dem schnellstmöglichen Lieferservice

**amazon.de** Mein Amazon Angebote Gutscheine Verkaufen Hilfe

Amazon Fashion

Hallo! Anmelden Mein Konto Prime testen

Alle Kategorien Suche Alle Los

- Amazon Instant Video
- Musik-Downloads
- App-Shop für Android
- Amazon Cloud Drive
- Kindle eReader & Bücher
- Fire-Tablets
- Fire TV
- Fire Phone
- Bücher
- Filme, TV, Musik, Games
- Elektronik & Computer
- Haushalt, Garten, Baumarkt
- Beauty, Drogerie & Lebensmittel
- Spielzeug & Baby
- Kleidung, Schuhe & Uhren
- Sport & Freizeit
- Auto & Motorrad
- Alle Kategorien

Musik-Downloads Cloud Drive **Kindle** App-Shop für Android Downloads Gratis Apps

Amazon nutzt Cookies.

mit **Prime**

**kindle fire HD** 129€ ab **79€** [> Hier klicken](#)



**kindle paperwhite** 129€ ab **109€** [> Hier klicken](#)

Sonderaktion: **kindle fire HD**

[> Hier klicken](#)



Für glückliche Babys Prime Instant Video Spar-Abo Fashion

**amazon Prime instant video**

**VIDEO-STREAMING FÜR NUR 49€/JAHR**

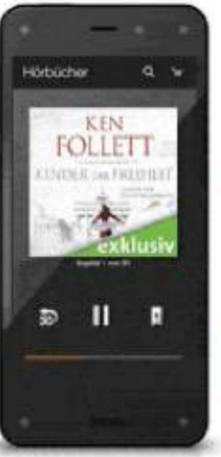
Jetzt 30 Tage testen



**audible.de**  
Ein amazon Unternehmen

**Gute Unterhaltung**  
Hörbücher für Ihr Telefon

**JETZT GRATIS TESTEN**



Anzeige

Ähnliche Artikel wie die, die Sie sich angesehen haben

Sie haben angesehen: Ihnen könnten diese Artikel gefallen:

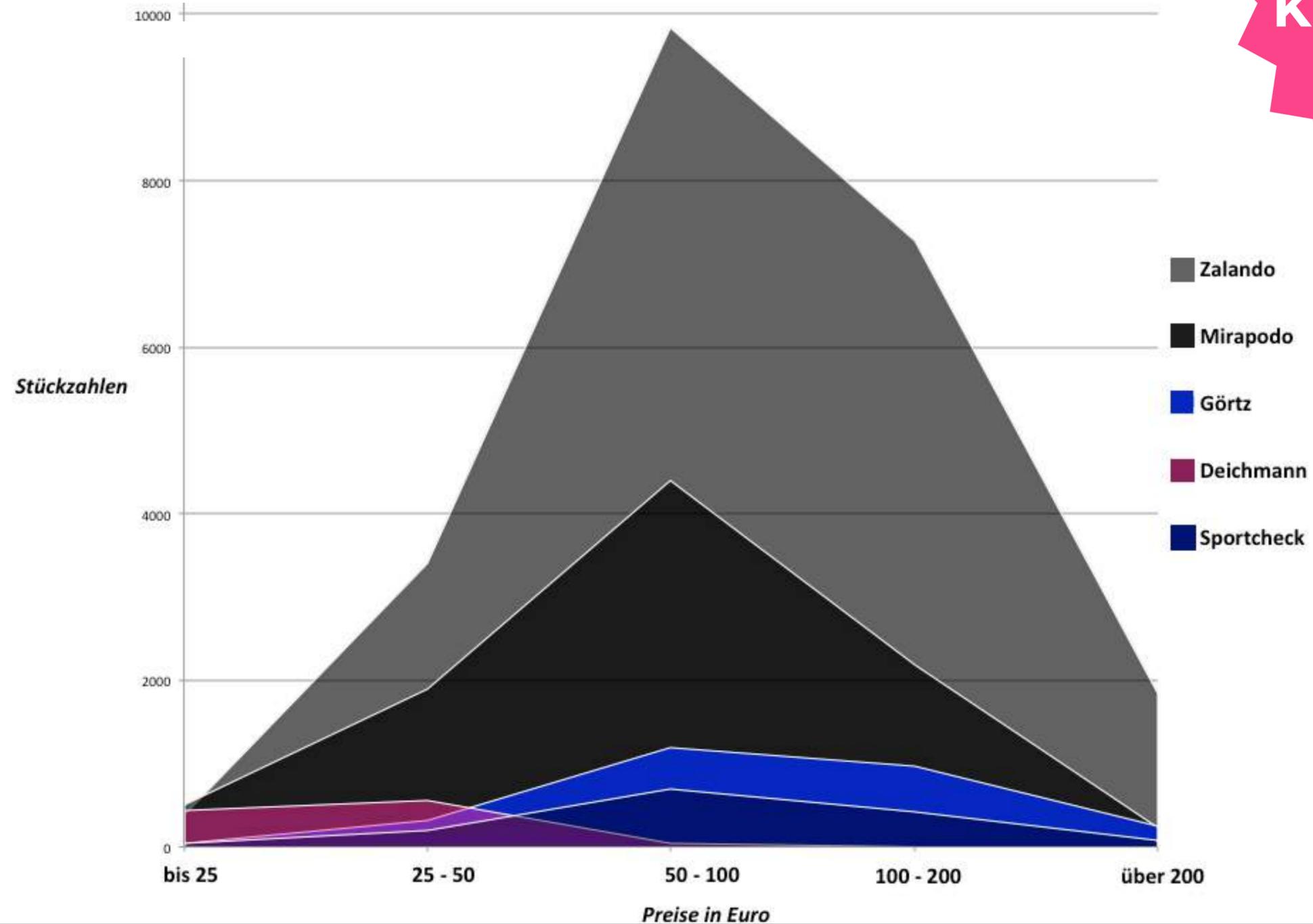


**60 Mio. Artikel**

# Beispiel aus der Schuhbranche: Zalando

exemplarisch dargestellt  
am Damensortiment

**Killerpreis,  
Killersortiment**



Quelle: Unternehmenswebseiten, 26.09.2013

# Preis - Onlinewettbewerbsfähigkeit

WMF AG Mein WMF Händler & Filialen | Kontakt | Presse

WMF erleben Shop Professional

Küche Besteck Wohnen Kaffee & Tee Bar & Wein Angebote Neuheiten

Start > Küche > Angebote > Kochgeschirr-Set 7-teilig Gourmet Plus

zur Übersicht

## Kochgeschirr-Set 7-teilig Gourmet Plus

★★★★★ (4 Bewertungen)

Artikel-Nr.: 07 2007 6030 ~~€ 789,90\*~~

Variante: Bitte auswählen

Menge: 1

Lieferbar:  Sofort

**€ 499,00**  
inkl. gesetzl. MwSt. / zzgl. [Versandkosten](#)

**Sie sparen 290,90 €**

In den Warenkorb

oder **Express-Kauf mit PayPal**

zur Wunschliste hinzufügen >

Inhalte Stiftung GUT (2,3)

amazon.de Mein Amazon Angebote Gutscheine Hilfe Impressum

Alle Kategorien Suche

Küche & Haushalt Kaffee & Espresso Staubsauger Großgeräte Kleingeräte Kochen & Essen Wohnen Heimtextilien Bestseller

## WMF 0720076030 Kochgeschirr-Set 7-teilig Gourmet Plus

von WMF

★★★★☆ (13 Kundenrezensionen) **Gefällt mir** (3)

Unverb. Preisempf.: ~~EUR 499,00~~

Preis: **EUR 397,77** **Kostenlose Lieferung.** [Details](#)

Sie sparen: **EUR 101,23 (20%)**  
Alle Preisangaben inkl. MwSt.

**Auf Lager.**  
Verkauf und Versand durch **Amazon.de**. Geschenkverpackung verfügbar.

**Lieferung bis Mittwoch, 20. März:** Bestellen Sie innerhalb 13 Stunden und 31 Minuten per **7 neu** ab EUR 390,00

Alle 1 Bild(er) anzeigen

Alle 1 Kundenbild(er) anzeigen und Ihre Bilder teilen

### Produktmerkmale

- Material: Cromargan® Edelstahl Rostfrei 18/10, matt, spülmaschinenfest, induktionsgeeignet
- Guetesiegel: TransTherm®-Allherdboden, Kochgeschirr Bodenmarke
- Inhalt: 1x Bratentopf Ø 16 cm (Inhalt 1, 4 l), 1x Bratentopf Ø 20 cm 1x Fleischtopf Ø 16 (Inhalt 1, 9 l), 1 x Fleischtopf Ø (Inhalt 5, 7 l) alle mit Deckel, 1 x Stielkasserolle Ø 16cm, 1 x Dämpfereinsatz Ø 20 cm.

101,23 €  
verloren :(

Amazon nutzt Cookies.

- Amazon Instant Video
- Musik-Downloads
- App-Shop für Android  
Eine Gratis-App. Jeden Tag.
- Amazon Cloud Drive
- Kindle eReader & Bücher
- Fire-Tablets
- Fire TV
- Fire Phone
- Bücher
- Filme, TV, Musik, Games
- Elektronik & Computer
- Haushalt, Garten, Baumarkt
- Beauty, Drogerie & Lebensmittel
- Spielzeug & Baby
- Kleidung, Schuhe & Uhren
- Sport & Freizeit
- Auto & Motorrad
- Alle Kategorien

Musik-Downloads Cloud Drive **Kindle** App-Shop für Android Downloads Gratis Apps

mit **Prime**

**kindle fire HD**

129€ ab **79€**

[> Hier klicken](#)



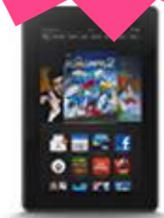
**kindle paperwhite**

129€ ab **109€**

[> Hier klicken](#)

Sonderaktion: **kindle fire HD**

[> Hier klicken](#)

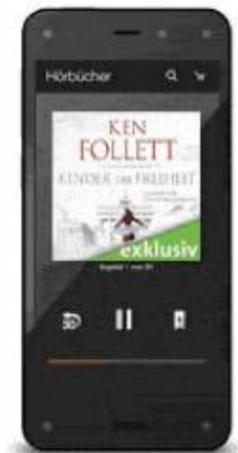


Für glückliche Babys **Prime Instant Video** Spar-Abo Fashion

**amazon Prime instant video**

**VIDEO-STREAMING FÜR NUR 49€/JAHR**

Jetzt 30 Tage testen

**audible.de**  
Ein amazon Unternehmen

**Gute Unterhaltung**  
Hörbücher für Ihr Telefon

**JETZT GRATIS TESTEN**

Anzeige

Ähnliche Artikel wie die, die Sie sich angesehen haben

Sie haben angesehen:

Ihnen könnten diese Artikel gefallen:



Die besten Geschenkideen und alles für **Weihnachten**

[> Hier klicken](#)

präsentiert von **BRUNN Oral-B**

Klassische und



## Die Gegner kennen!



**amazon**

3. Quartal 2014

= **437 Mio.€ Verlust**

**zalando**

Jahr 2013

= **circa 900 Mio.€ Verlust**

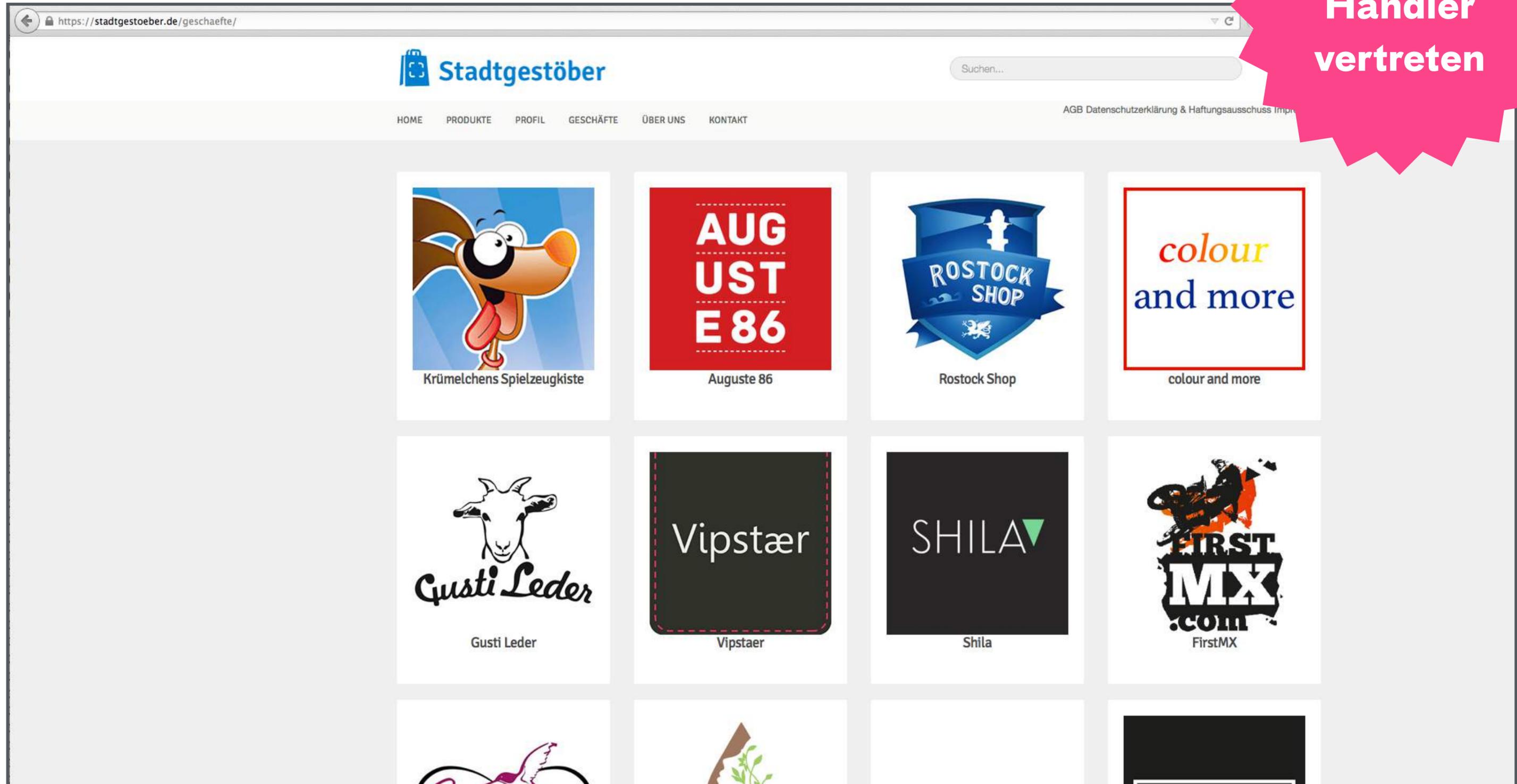
Die neuen Gegner arbeiten kompromisslos

Quelle: Spiegel, 2014

**Rescue:** Die letzte Meile und Persönlichkeit vor Ort!

# Beispiel: Stadtgestöber

**Nur kleine  
Händler  
vertreten**



# Beispiel: Stadtgestöber

The screenshot shows the website for 'Stadtgestöber', a platform for local businesses. The main header includes the logo, a search bar, and navigation links: HOME, PRODUKTE, PROFIL, GESCHÄFTE, ÜBER UNS, and KONTAKT. A secondary header contains 'AGB Datenschutzerklärung & Haftungsausschuss Impressum'. The featured listing is for 'Krümelchens Spielzeugkiste', described as 'Dein Spielzeugladen in Rostock'. A red button below the image says 'DIESES GESCHÄFT HERZEN'. Below the main image is a cartoon dog logo and a text block: 'Krümelchens Spielzeugkiste: Ein kleiner feiner Laden mit Aha-Effekt. Man ahnt von Außen nicht, was in ihm steckt. Komm vorbei und überzeuge dich selbst.' Below this is a grid of product images with captions: 'Goki Kubb groß', 'Ty Glubschi Giraffe Sa...', 'Goki Schiebetier Pinguin', 'Goki Geburtstagszug Lo...', 'Goki Stapelturm Nimo', 'Goki Kalimba Sonne', 'Micki Puppen Pippi, An...', 'Micki Puppen kleiner...', 'Ty Glubschi Einhorn My...', and 'Ty Glubschi Einhorn Magic'.

Kein  
relevantes  
Sortiment

# Beispiel: Stadtgestöber

The screenshot shows the website 'Stadtgestöber' with a search bar and navigation menu. The main content area features a product page for 'Ty Glubschi Giraffe Safari'. The product image shows a brown and white spotted giraffe plush toy. The price is listed as 6,99 € inkl. MwSt. There are buttons for 'IN DEN WARENKORB LEGEN' and 'RESERVIEREN & ABHOLEN'. To the right, there is a section for 'Krümelchens Spielzeugkiste' with contact information. Below the product page, there is a section titled 'Das könnte dir auch gefallen' with five small images of other plush toys.

**Stadtgestöber** Suchen...

HOME PRODUKTE PROFIL GESCHÄFTE ÜBER UNS KONTAKT AGB Datenschutzerklärung & Haftungsausschuss Impressum

**Ty Glubschi Giraffe Safari** HERZEN

Kinder & Spielzeug > Spielzeug Noch keine Bewertungen

Die Beanie Boos von Ty sind schon lange in den Kinderzimmern zu hause. Vor einiger Zeit gesellten sich die Glubschis mit ihren riesigen Augen dazu und schlugen ein, wie eine Bombe. Lass dich von ihren treuen Augen und ihrem kuschelweichen Fell in den Bann ziehen. Achtung! Geeignet ab 3 Jahren.

**6,99 €**  
inkl. MwSt.

**IN DEN WARENKORB LEGEN**

**RESERVIEREN & ABHOLEN**

**Krümelchens Spielzeugkiste**

Neue Werderstraße 59  
18057 Rostock

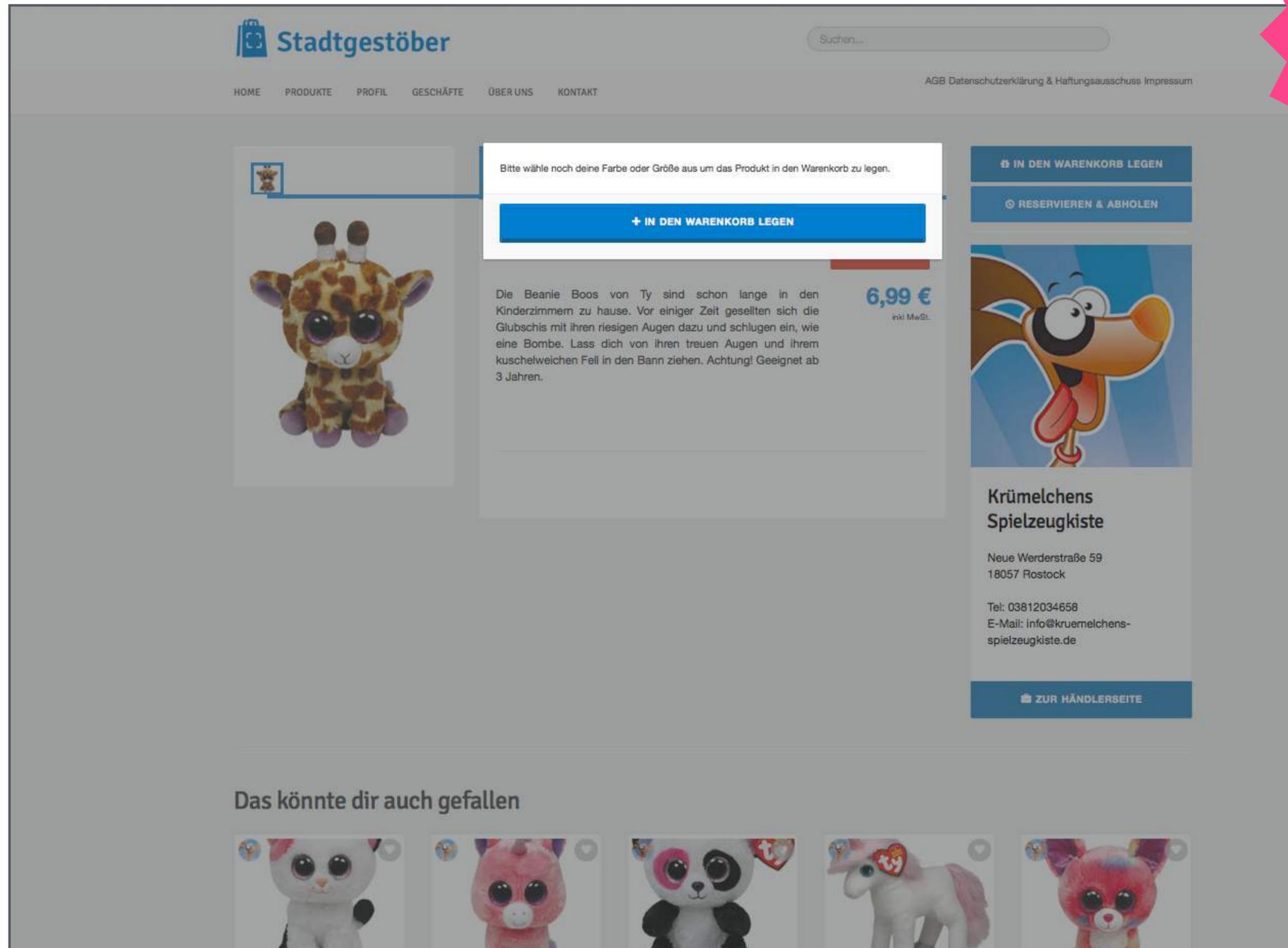
Tel: 03812034658  
E-Mail: info@kruemelchens-spielzeugkiste.de

**ZUR HÄNDLERSEITE**

**Das könnte dir auch gefallen**

Five small images of other Ty Beanie Boos plush toys: a white cat, a pink unicorn, a black and white panda, a white unicorn, and a pink cat.

# Beispiel: Stadtgestöber



Welche Farbe auswählen?

# Beispiel: Locafox



 Hamburg, Deutschland  [Finden](#) oder [Alle Kategorien](#)

Startseite > Suchergebnisse

## Deine Suche nach 'fernseher' ergab leider keine Treffer.

**Tipps zur Suche:**

- Trenne mehrere Worte mit einem Leerzeichen (z.B. Apple iPhone 5S 32GB)
- Gib deinen Standort möglichst genau mit Straßennamen ein
- Versuche, deinen Suchbegriff zu vereinfachen

Solltest du dein Produkt dennoch nicht finden können, ruf uns einfach an oder schreib uns:

E-mail <a href="mailto:hilfe@locafox.de">hilfe@locafox.de</a>	Telefon 030 120 2100	Nachricht <a href="#">Kontaktformular</a>
--	-------------------------	--

---

<b>Über uns</b> Team Für Händler	<b>Alle Kategorien</b> Sport & Freizeit Gesundheit	<b>Für Besucher</b> Städteverzeichnis	<b>Städte</b> Hamburg Bremen
--	--	--	------------------------------------

# Beispiel: Locafox

DE ▾

📍 Hamburg, Deutschland 🔍 Was möchtest du finden? Finden oder Alle Kategorien ▾

< Zurück | Startseite > Elektronik & Computer > Tablets & E-Book-Reader > Samsung Galaxy Tab 3 10.1 Wi-Fi 16GB (schwarz)



### Samsung Galaxy Tab 3 10.1 Wi-Fi 16GB (schwarz)

Produktbeschreibung: Samsung Galaxy Tab 3 - Tablet - Android 4.2 (Jelly Bean) - 16 GB - 25.7 cm ( 10.1" ), Produkttyp: Tablet, Betriebssystem: Android 4.2 (Jelly Bean), Display: 25.7 cm ( 10.1" ) TFT - 1280 x 800 ( 149 ppi ) - Multi-Touch, Prozessor: ( Dual-Core ), Prozessor-Taktfrequenz: 1.6 GHz, Speicherkapazität: 16 GB, RAM: 1 GB,...

[Weitere Produktinfos...](#)

Teile das Produkt:    

Am nächsten zu deinem Standort:

 **ATELCO Computer**

**239,00 €** verfügbar ✓

📍 Fruchttallee 83  
20259 Hamburg

📍 3 km [Route anzeigen](#)

🕒 Mo. - Sa. 10:00-19:00  
So. Geschlossen

[Jetzt Reservieren](#)

🕒 ... und innerhalb von 5 Werktagen im  
Geschäft abholen



# Beispiel: Locafox

**Preislich  
uninteressant**

**Google** Samsung Galaxy Tab 3 10.1 Wi-Fi 16GB (schwarz)

**Web** Shopping Bilder Videos News Mehr ▾ Suchoptionen

Ungefähr 274.000 Ergebnisse (0,43 Sekunden)

**Google Shopping-Ergebnisse für Samsung G...** Anzeigen ⓘ

 <b>219,00 €</b> Galaxy Tab 3 10.1 WiFi ... mediamarkt.de + 4,99 € Versand	 <b>209,00 €</b> Samsung Galaxy Tab 3 notebooksbilli... Versand gratis	 <b>219,00 €</b> Wie neu: Samsung ... asgoodasnew Versand gratis	 <b>199,90 €</b> Samsung Galaxy Tab 3 eBay Versand gratis	 <b>226,99 €</b> Samsung Galaxy Tabpro redcoon.de Versand gratis
--	---	---	--	---

**Samsung Galaxy Tab 3 (10.1) 16GB WiFi schwarz - Idealo.de**  
[www.ideal.de](http://www.ideal.de) > ... > Tablet PC > Samsung Galaxy Tab 3 (10.1) ▾  
Android Tablet Samsung Galaxy Tab 3 (10.1) 16GB WiFi schwarz: Preis ab 202,30 €  
(04.11.2014). 68 Angebote für Samsung Galaxy Tab 3 (10.1) 16GB WiFi ...

**Samsung Galaxy Tab 3 10.1 16GB WiFi (GT-P5210) - Preis ...**  
[www.chip.de/.../Samsung-Galaxy-Tab-3-10-1-16GB-WiFi-GT-P5210.ht...](http://www.chip.de/.../Samsung-Galaxy-Tab-3-10-1-16GB-WiFi-GT-P5210.ht...) ▾  
★★★★★ Bewertung: 4 - 1 Bewertung - 203,99 € bis 399,99 €  
Samsung Tablet Galaxy Tab 3 10.1 P5210 16GB WIFI schwarz Die 3. Generation der  
sehr erfolgreichen Samsung Galaxy Tab 10.1 S... mehr · Versandkosten: 6

Das sind erste gute Ideen, aber nicht ausgereift und eher  
spannend für kleinere Händler

# Beispiel: Kodi

The screenshot shows the Kodi website interface. At the top, there is a navigation bar with the Kodi logo and the tagline "Besser HAUSHALTEN". To the right of the logo, there is a "Filialfinder" (store locator) button labeled "JETZT FINDEN" and a "Mein KODi-Kundenkonto" (my account) link. Below these, there are four checkmarks indicating benefits: "Lieferung in die Filiale kostenlos" (free delivery to the store), "versandkostenfrei ab 50 €" (free shipping over 50 €), "niedrige Preise" (low prices), and "immer aktuell" (always up to date). A shopping cart icon shows "mein Warenkorb" (my cart) with a value of "0,00 €".

The main navigation bar includes links for "Prospekte", "Kochen + Backen", "Schenken + Dekorieren", "Waschen + Pflegen", "Schreiben + Malen", and "Handwerken". The breadcrumb trail reads "Start > Kochen + Backen > Kontakt Grill GR 2840".

The product page for the "KONTAKT GRILL GR 2840" features a large red "49% gespart" (49% off) banner. The product is described as "1500 Watt" with "Artikelnummer: 11784906". A "mehr Details" link is provided. The price is prominently displayed as "UVP 59,00" (original price) and "29,95" (current price). A note states "Der Mindestbestellwert beträgt 14,95 € im KODi-Onlineshop." (The minimum order value is 14.95 € in the Kodi online shop). A "NICHT MEHR VERFÜGBAR" (no longer available) message informs the user that the item is currently out of stock and offers to email them when it is back in stock.

At the bottom of the product page, there is a "Filialverfügbarkeit prüfen" (check store availability) button with a "JETZT PRÜFEN" (check now) button and a "Bitte PLZ oder Ort" (please enter postal code or location) input field. To the right, there is an "Artikel Teilen" (share item) button with a Facebook share icon and a count of "983".

Filialisten bieten teilweise schon Lösungen

# Beispiel: Kodi

www.kodi.de/Kontakt-Grill-GR-2840.html

[← ZURÜCK ZUM ARTIKEL](#)

**Ihre Standortsuche: 48712 Gescher, Deutschland**  
Der gesuchte Artikel ist in folgenden Filialen in der Nähe von 48712 Gescher, Deutschland verfügbar:

**Kontakt Grill GR 2840**  
Artikelnummer: 11784906

Unser Tipp: Wenn dieser Artikel in Ihrer Wunsch-Filiale fast ausverkauft ist, rufen Sie doch einfach kurz in der entsprechenden Filiale an. Am Telefon wird Ihnen das Filialteam schnell und unkompliziert sagen können, wie oft der Artikel noch verfügbar ist.

[ARTIKEL ONLINE KAUFEN](#) [EINKAUFSZETTEL DRUCKEN](#)

KODI GESCHER	KODI COESFELD	KODI AHAUS	KODI BORKEN
Hauptstr. 41 48712 Gescher	Kupferstr. 19 48653 Coesfeld	Marktstr. 17 48683 Ahaus	Vennepassage 1d 46325 Borken
<b>Öffnungszeiten</b> Mo. - Fr.: 9:00 - 19:00 Uhr Sa.: 9:00 - 14:00 Uhr	<b>Öffnungszeiten</b> Mo. - Fr.: 9:00 - 18:30 Uhr Sa.: 9:00 - 16:00 Uhr	<b>Öffnungszeiten</b> Mo. - Fr.: 9:00 - 18:30 Uhr Sa.: 9:00 - 18:00 Uhr	<b>Öffnungszeiten</b> Mo. - Fr.: 9:00 - 19:00 Uhr Sa.: 9:00 - 18:00 Uhr
<b>Telefon-Nr.</b> 02542 9562221	<b>Telefon-Nr.</b> 02541 843956	<b>Telefon-Nr.</b> 02561 978944	<b>Telefon-Nr.</b> 02861 804573



# Beispiel: Kodi

**Einkaufsliste  
zum  
Ausdrucken**

**Einkaufszettel**

Ihre Standortsuche: **48712 Gescher, Deutschland**

Der gesuchte Artikel ist in folgenden Filialen in der Nähe von 48712 Gescher, Deutschland verfügbar:

**Kontakt Grill GR 2840**  
Artikelnummer: 11784906

Store Name	Address	Opening Hours
<b>KODI GESCHER</b>	Hauptstr. 41 48712 Gescher	Mo. - Fr.: 9:00 - 19:00 Uhr Sa.: 9:00 - 14:00 Uhr
<b>KODI COESFELD</b>	Kupferstr. 19 48653 Coesfeld	Mo. - Fr.: 9:00 - 18:30 Uhr Sa.: 9:00 - 16:00 Uhr
<b>KODI AHAUS</b>	Marktstr. 17 48683 Ahaus	Mo. - Fr.: 9:00 - 18:30 Uhr Sa.: 9:00 - 18:00 Uhr
<b>KODI BORKEN</b>	Vennepassage 1d 46325 Borken	Mo. - Fr.: 9:00 - 19:00 Uhr Sa.: 9:00 - 18:00 Uhr

# Impressionen Digitalisierung

# Digitalisierung des stationären POS

**BUTLERS**<sup>®</sup>

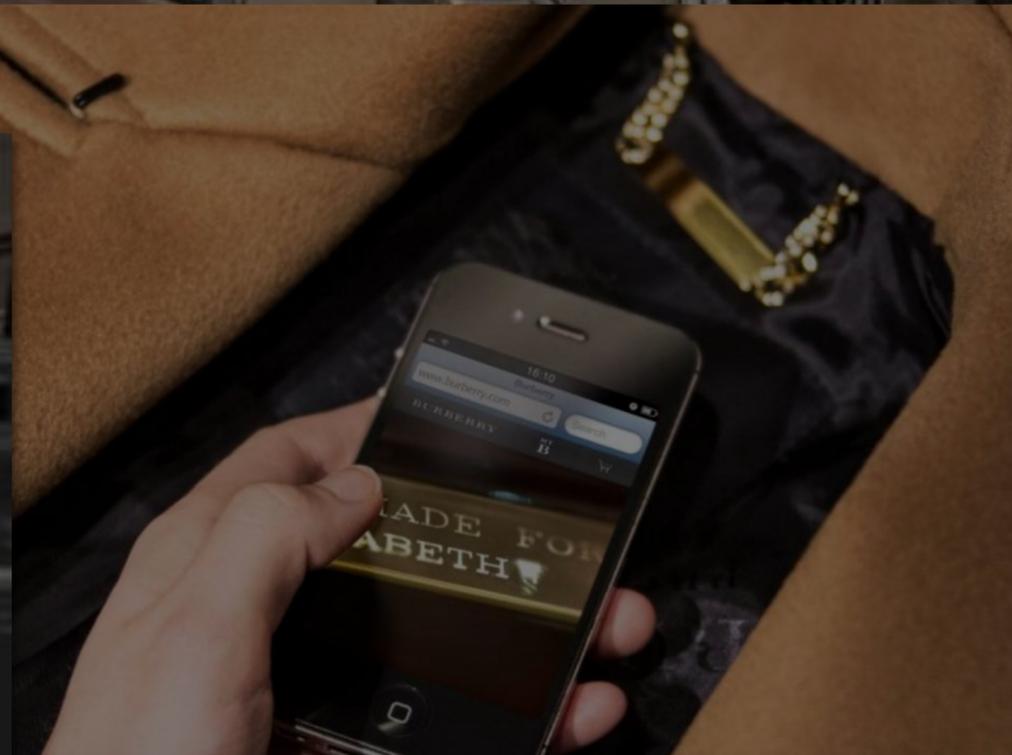
**Butlers: Showrooming mit mobiler Einkaufsmöglichkeit + Digital-Aided-Sales.**



# Digitalisierung des stationären POS



**Burberry - Flagshipstore London: Stationäre Flagship-Stores mit Digital-in-Store-Ausstattung.**



## Digitalisierung des stationären POS

**Hointer in Seattle: Erster vollautomatisierter Laden der Welt mit Anprobe und Mitnahmemöglichkeit.**



# Digitalisierung des stationären POS

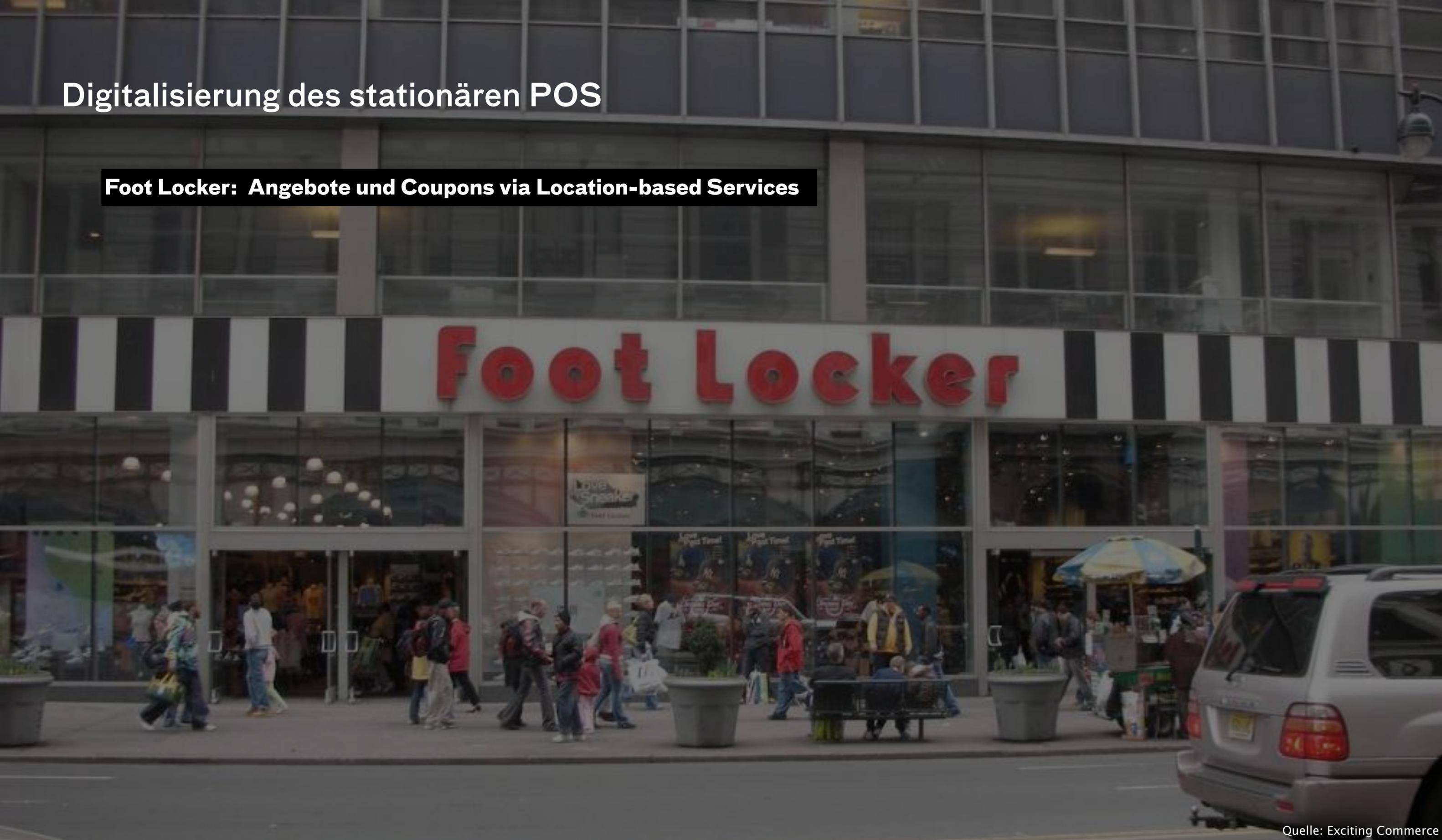


**Tesco in Seoul: Virtuelles Shopping in U-Bahnstationen via QR-Codes**



# Digitalisierung des stationären POS

**Foot Locker: Angebote und Coupons via Location-based Services**



Quelle: Exciting Commerce

# Digitalisierung des stationären POS

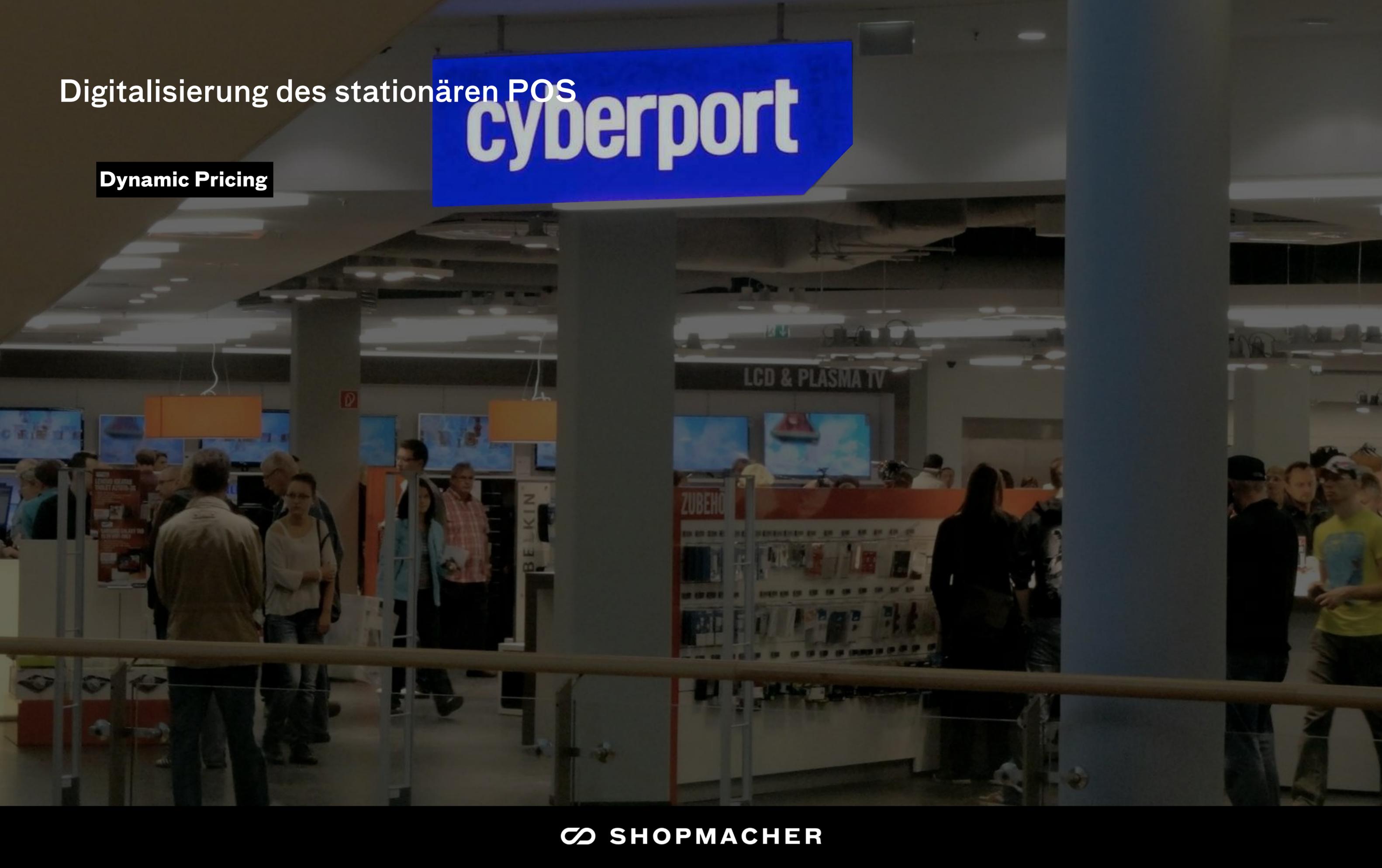
**Keine Kassen – Nur kleines Sortiment**



Digitalisierung des stationären POS

cyberport

Dynamic Pricing



# Digitalisierung des stationären POS

Emmas Enkel



Vernetzt durch  
Vodafone



1. Channel laden

2. Produkte scannen

3. zur Kasse

4. kurz warten

# Digitalisierung des stationären POS

## Bloomingdales – Interaktives Schaufenster



# Ernsting's Family

# YIGGA

- › Strick & Sweat
- › Shirts & Blusen
- › Jeans & Hosen
- › Röcke & Kleider
- › Jacken
- › Regen- & Winterkleidung
- › Wäsche & Nachtwäsche
- › Socken & Co.
- › Schuhe
- › Leggings & Strumpfhosen
- › Accessoires
- › Winteraccessoires
- › Disney & Co.
- › Outfits

Babys ›  
Kleinkinder ›

Mädchen > Kinder > Shirts & Blusen > Mädchen-Langarmshirt

◀ Zurück zur Übersicht



7,00 €

Mädchen-Langarmshirt

Gr. 134/140-158/164.

Farbe: WEINROT

Größe:

134/140 146/152 158/164

Menge: 1

Verfügbarkeit: ●

Produkt, MwSt. ggf. zzgl. Service-/



- Sicher Shoppen
- Gratislieferung in die nächste Filiale
- Einfach u
- Service-

**Gratislieferung in die Filiale:**  
Wir liefern Ihre Bestellung kostenlos in Ihre nächste Lieblingsfiliale.

Das passt dazu:



**Gratis-Lieferung in die Filiale**

Das könnte Ihnen auch gefallen:



# Digitalisierung des stationären POS



# Sheego – Facebook Auftritt

The screenshot shows the Sheego Facebook page interface. At the top, the navigation bar includes the Sheego logo, a search bar, and the user's name 'Marcus' next to 'Startseite'. On the left sidebar, there are links to Sheego's Instagram, Pinterest, and YouTube channels, followed by a 'FOTOS' section displaying a grid of product images including bras, gloves, and socks. The main content area features a post from 'sheego' dated 'vor 2 Stunden'. The post text reads: '20 % auf Wäsche ! Jetzt Vorteil sichern: <http://sv.sheego.de/ar/?c=2&id=50820&CategoryName=waesche-und-bademode%2F> Übrigens: Der geliebte BH feiert heute sein 100 jähriges Jubiläum 😊'. Below the text is a large promotional image divided into three sections: a '20% auf Wäsche' offer with images of bras and underwear, a 'Happy Birthday! Der BH wird 100!' message with a woman wearing a bra, and another image of a bra. The post has 4 likes and a comment box at the bottom.

# Sheego – Onlineshop

Personalisierte  
Seite über  
Facebook

Damenmode in großen Größen - Zieh Dein Glück an! Herzlich willkommen! Jetzt anmelden/registrieren Newsletter Direktbestellung Service

MODE AB GRÖSSE 40

sheego

Artikel/Suchbegriff

mein sheego mein Warenkorb

MODE • MARKEN • INSPIRATION • **WÄSCHE & BADEMODE** • SCHUHE • SALE % • GEBURTSTAG • ANNA SCHOLZ

**Wäsche**

- BHs
- Bodies
- Dessous
- Shapewear
- Slips, Strings & Pants
- Strumpfhosen & Socken
- Tops & Unterhemden
- BHs ab Cup C

**Bademode**

**Night- & Homewear**

**Die perfekte Silhouette**  
Shapewear für bezaubernde Kurven.

jetzt Shapewear shoppen

**-20% Rabatt auf Wäsche**  
Code: 18400

unsere Favoriten

**Bügel-BHs**  
z.B. Bügel-BH, LASCANA  
26,99 €  
mehr BHs

**T-Shirt-BHs**  
z.B. T-Shirt-BH, Naturana  
22,95 €  
mehr T-Shirt-BHs

**Shapewear**  
z.B. Form-Leggings, LASCANA  
ab 19,99 €  
mehr Shapewear

**Slips/Pants**  
z.B. Pantys (6 Stck.)  
29,99 €

**Minimizer**

**Leggings**  
z.B. Leggings (2 Stck.)  
ab 26,99 €

# Sheego – Onlineshop

Startseite  
über Google

Damenmode in großen Größen - Zieh Dein Glück an! Herzlich willkommen! Jetzt [anmelden/registrieren](#) Newsletter Direktbestellung Service

MODE AB GRÖSSE 40

sheego

Artikel/Suchbegriff  [mein sheego](#) [mein Warenkorb](#)

MODE • MARKEN • INSPIRATION • WÄSCHE & BADEMODE • SCHUHE • SALE % • GEBURTSTAG • ANNA SCHOLZ

1 2 3 4 ||

## Kuschelig warm in den Winter

› jetzt die Winter-Kollektion entdecken

**-20% Rabatt auf Wäsche**  
Code: 18400

› Für jede Größe die richtige Länge herausfinden - klick

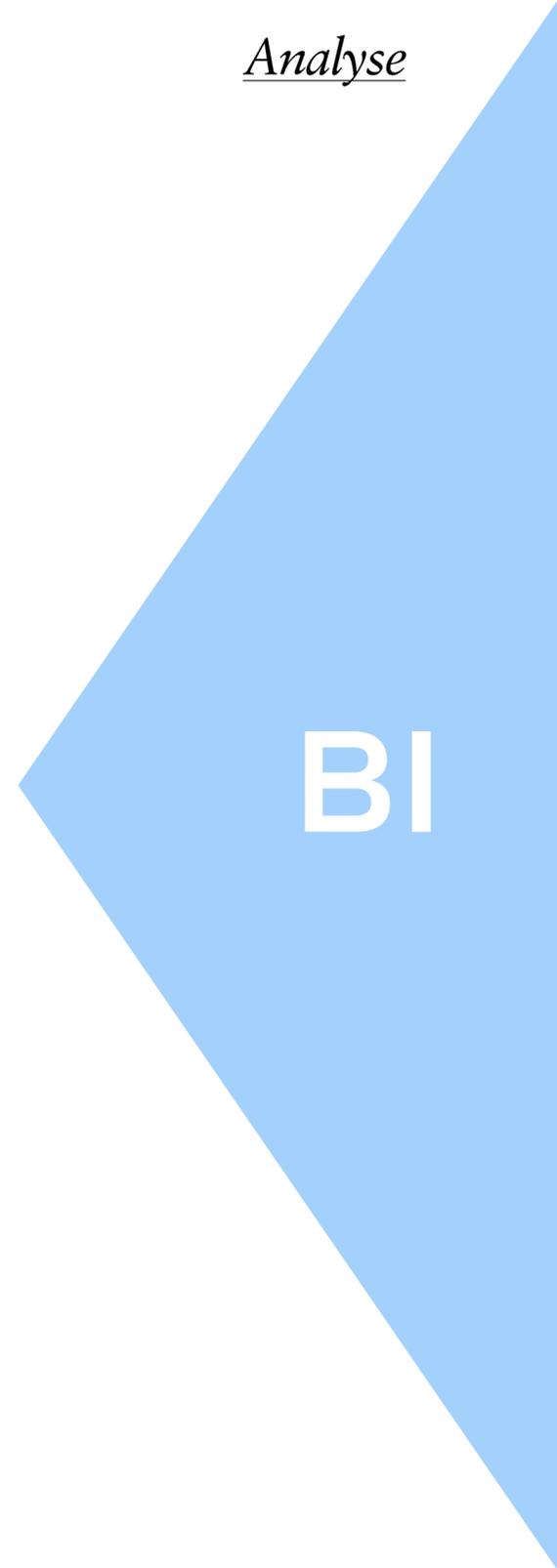
So romantisch **Vintage Flowers**  
› jetzt den Trend ansehen

Wintersport **Ab auf die Piste!**  
› jetzt Skijacken ansehen

*Services*

*Berührungspunkte*

*Analyse*



**Offline + Online + Mobile = Noline**

Vorraussetzung: **Ein Kunde -> ein Bestand**

Vorraussetzung: **Ein Kunde -> ein Bestand**

**1. Verkaufspersonal ist No-Line**

2. Kanalexzellenz vor Multichannel

3. Kunden identifizieren und klassifizieren können

4. CRM beherrschen

5. Interne No-Line Organisation konsequent aufbauen

6. Mutig sein und in den Handel der Zukunft investieren

7. In Stufen denken und mittelfristig ausbauen

8. IT-Architektur in Komponenten & Services – nicht monolithisch denken

9. Marke über alle Kanäle monolithisch denken

10. Alleinstellungsmerkmale in der Produkt- und Preispolitik besitzen

## Vorraussetzung: **Ein Kunde -> ein Bestand**

1. Verkaufspersonal ist No-Line

### **2. Kanalexzellenz vor Multichannel**

3. Kunden identifizieren und klassifizieren können

4. CRM beherrschen

5. Interne No-Line Organisation konsequent aufbauen

6. Mutig sein und in den Handel der Zukunft investieren

7. In Stufen denken und mittelfristig ausbauen

8. IT-Architektur in Komponenten & Services – nicht monolithisch denken

9. Marke über alle Kanäle monolithisch denken

10. Alleinstellungsmerkmale in der Produkt- und Preispolitik besitzen

## Vorraussetzung: **Ein Kunde -> ein Bestand**

1. Verkaufspersonal ist No-Line
2. Kanalexzellenz vor Multichannel
- 3. Kunden identifizieren und klassifizieren können**
4. CRM beherrschen
5. Interne No-Line Organisation konsequent aufbauen
6. Mutig sein und in den Handel der Zukunft investieren
7. In Stufen denken und mittelfristig ausbauen
8. IT-Architektur in Komponenten & Services – nicht monolithisch denken
9. Marke über alle Kanäle monolithisch denken
10. Alleinstellungsmerkmale in der Produkt- und Preispolitik besitzen

## Vorraussetzung: **Ein Kunde -> ein Bestand**

1. Verkaufspersonal ist No-Line
2. Kanalexzellenz vor Multichannel
3. Kunden identifizieren und klassifizieren können

### **4. CRM beherrschen**

5. Interne No-Line Organisation konsequent aufbauen
6. Mutig sein und in den Handel der Zukunft investieren
7. In Stufen denken und mittelfristig ausbauen
8. IT-Architektur in Komponenten & Services – nicht monolithisch denken
9. Marke über alle Kanäle monolithisch denken
10. Alleinstellungsmerkmale in der Produkt- und Preispolitik besitzen

## Vorraussetzung: **Ein Kunde -> ein Bestand**

1. Verkaufspersonal ist No-Line
2. Kanalexzellenz vor Multichannel
3. Kunden identifizieren und klassifizieren können
4. CRM beherrschen
- 5. Interne No-Line Organisation konsequent aufbauen**
6. Mutig sein und in den Handel der Zukunft investieren
7. In Stufen denken und mittelfristig ausbauen
8. IT-Architektur in Komponenten & Services – nicht monolithisch denken
9. Marke über alle Kanäle monolithisch denken
10. Alleinstellungsmerkmale in der Produkt- und Preispolitik besitzen

## Vorraussetzung: **Ein Kunde -> ein Bestand**

1. Verkaufspersonal ist No-Line
2. Kanalexzellenz vor Multichannel
3. Kunden identifizieren und klassifizieren können
4. CRM beherrschen
5. Interne No-Line Organisation konsequent aufbauen
- 6. Mutig sein und in den Handel der Zukunft investieren**
7. In Stufen denken und mittelfristig ausbauen
8. IT-Architektur in Komponenten & Services – nicht monolithisch denken
9. Marke über alle Kanäle monolithisch denken
10. Alleinstellungsmerkmale in der Produkt- und Preispolitik besitzen

## Vorraussetzung: **Ein Kunde -> ein Bestand**

1. Verkaufspersonal ist No-Line
2. Kanalexzellenz vor Multichannel
3. Kunden identifizieren und klassifizieren können
4. CRM beherrschen
5. Interne No-Line Organisation konsequent aufbauen
6. Mutig sein und in den Handel der Zukunft investieren
- 7. In Stufen denken und mittelfristig ausbauen**
8. IT-Architektur in Komponenten & Services – nicht monolithisch denken
9. Marke über alle Kanäle monolithisch denken
10. Alleinstellungsmerkmale in der Produkt- und Preispolitik besitzen

## Vorraussetzung: **Ein Kunde -> ein Bestand**

1. Verkaufspersonal ist No-Line
2. Kanalexzellenz vor Multichannel
3. Kunden identifizieren und klassifizieren können
4. CRM beherrschen
5. Interne No-Line Organisation konsequent aufbauen
6. Mutig sein und in den Handel der Zukunft investieren
7. In Stufen denken und mittelfristig ausbauen
- 8. IT-Architektur in Komponenten & Services – nicht monolithisch denken**
9. Marke über alle Kanäle monolithisch denken
10. Alleinstellungsmerkmale in der Produkt- und Preispolitik besitzen

## Vorraussetzung: **Ein Kunde -> ein Bestand**

1. Verkaufspersonal ist No-Line
2. Kanalexzellenz vor Multichannel
3. Kunden identifizieren und klassifizieren können
4. CRM beherrschen
5. Interne No-Line Organisation konsequent aufbauen
6. Mutig sein und in den Handel der Zukunft investieren
7. In Stufen denken und mittelfristig ausbauen
8. IT-Architektur in Komponenten & Services – nicht monolithisch denken
- 9. Marke über alle Kanäle monolithisch denken**
10. Alleinstellungsmerkmale in der Produkt- und Preispolitik besitzen

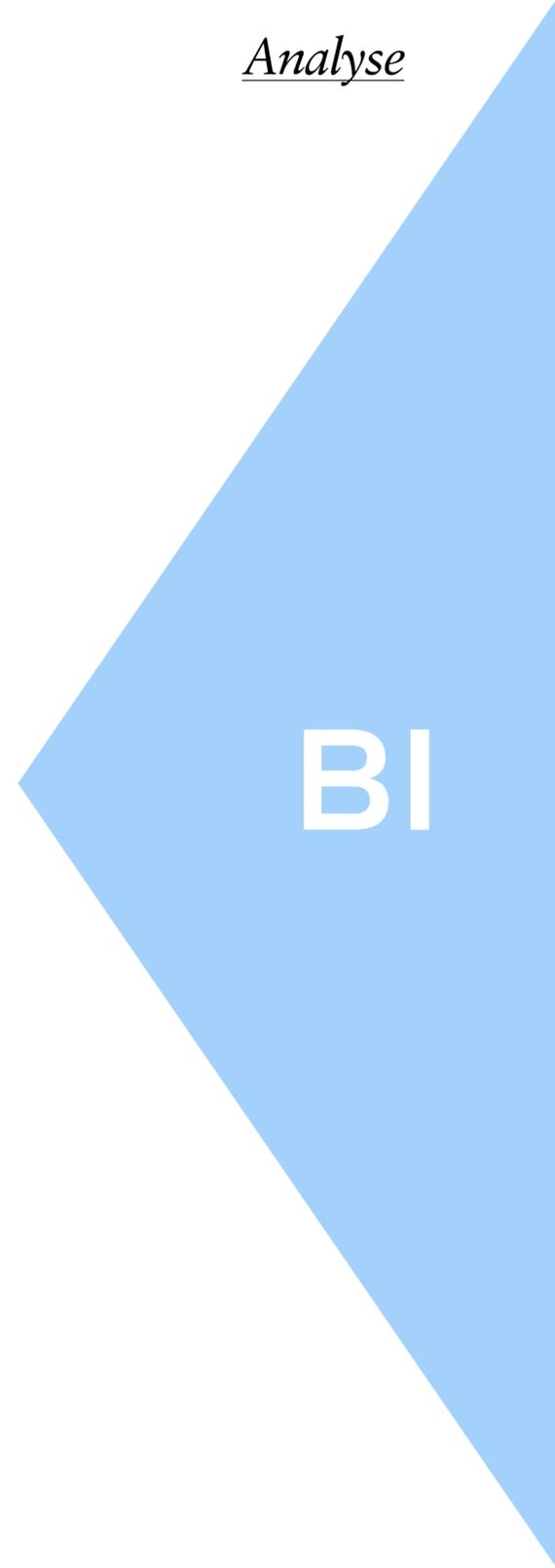
## Vorraussetzung: **Ein Kunde -> ein Bestand**

1. Verkaufspersonal ist No-Line
2. Kanalexzellenz vor Multichannel
3. Kunden identifizieren und klassifizieren können
4. CRM beherrschen
5. Interne No-Line Organisation konsequent aufbauen
6. Mutig sein und in den Handel der Zukunft investieren
7. In Stufen denken und mittelfristig ausbauen
8. IT-Architektur in Komponenten & Services – nicht monolithisch denken
9. Marke über alle Kanäle monolithisch denken
- 10. Alleinstellungsmerkmale in der Produkt- und Preispolitik besitzen**

*Services*

*Berührungspunkte*

*Analyse*



Produkt

PIM

*Zentrales Produktinformationsmanagement als  
Auslieferungsgrundlage für alle Kanäle*

MAM

*Media-Asset-Management als zentraler  
Produktmediendatenspeicher*

Dynamic  
Pricing

*Dynamische Preisermittlung als Grundlage für  
segmentierten Vertrieb*

CRM

Customer  
Care

*Kundeninformationen als zentrales  
Service-Instrument für alle Berührungspunkte*

Kunden-  
bindung

*Zentrale, zielgerichtete Maßnahmen für  
gezielte Kundenansprache*

Kundenrück-  
gewinnung

*Dynamische Rückgewinnungskampagnen*

CMS

Konsistente  
Markenbot-  
schaften

*Konsistente Auslieferung von Marken-  
botschaften*

Digitale  
Produkt-  
inszenierung

*Den Zugang zum gewünschten Produkt  
in den Mittelpunkt stellen*

Persona-  
lisierung

*Kunden(gruppen)-Segmentierung:  
zielgerichtet Kunden ansprechen*

# Kanäle

Multi-  
Channel

*Konsistente Auslieferung von Marken-  
botschaften*

Distribution

*Den Zugang zum gewünschten Produkt  
in den Mittelpunkt stellen*

Digital  
Signage

*Informationen kanalübergreifend  
visualisieren*

# Ordermanagement

Intelligente  
Beschaffung

*Auftragserfüllung mit intelligenter  
Beschaffung erfüllen*

Bestands-  
management

*Optimierung der Bestandsnutzung*

Bestands-  
Sichtbarkeit

*Echtzeit Sichtbarkeit durch einen  
zentralen Auftragspool*

**Danke**