

IMMER MEHR VERBRAUCHER KAUFEN STATIONÄR PLUS ONLINE



Kunden, die im Laden und online einkaufen, geben im Schnitt 50% mehr aus.

Das bedeutet für alle stationären Geschäfte: Jetzt mit dem Multichannel-Verkauf starten. So reduzieren Sie das Risiko der unkontrollierten Abwanderung von Laden-Kunden in fremde Online-Shops. Verbraucher wollen online einkaufen! Bieten Sie diese Einkaufsmöglichkeit, ishopinshop stellt die technischen Voraussetzungen.



PROFITIEREN SIE VON NEUEN ONLINE-SHOP-KONZEPTEN FÜR DEN MULTICHANNEL-VERKAUF. HIER SIND SIE!

IHRE KUNDEN WOLLEN



STATIONÄR



ONLINE

ZENTRALE DATENPFLEGE

Senken Sie den Aufwand in der Datenpflege. Aktualisieren Sie automatisch beliebig viele Online-Shops in einer Vertriebslinie.

ZENTRALE SERVICES

Organisieren Sie Services für die Online-Shops Ihrer Vertriebspartner/Filialen zentral und vereinfachen Sie die Prozesse.

- Sortimentsgestaltung
- Sortimentspflege
- automatischer Newsletter-Versand
- Auftragsabwicklung
- Lageroptimierung
- Hotline,
- ...

DEN KOMBINIERTEN VERKAUF

Mit dem kombinierten Verkauf im stationären Geschäft fördern Sie die Stammkundenbindung.

- bequemer Einkauf von zu Hause/Büro
- von überall bestellen im Geschäft abholen
- persönlicher Ansprechpartner im Geschäft
- neue Einkaufserlebnisse
- bequemer Umtausch /Rückgabe
- bestellen, zahlen, abholen im Geschäft
- Lieferung nach Hause / Arbeitsplatz

NEUE KUNDEN GEWINNEN

Im kombinierten Verkauf erzielen Sie starke Umsatzzuwächse mit bestehenden Kunden. Diese Kunden kommen täglich zu ihren Vertriebspartnern einkaufen. Machen Sie ihnen den den Online-Einkauf schmackhaft.

Kundengewinnung im Internet wird zu teuer.

SHOP-TECHNOLOGIE

Beschäftigen Sie sich nicht mit Technik, wenn sie verkaufen wollen.

Mit einer Flatrate sind Server inkl. Wartung, Software, Updates, Weiterentwicklungen der Software, ... abgedeckt. Wir kümmern uns um den reibungslosen Betrieb.

Ihre individuellen Ansprüche werden in unserer Software entsprechend angepasst.

„WIR LIEFERN DIE TECHNIK, SIE VERKAUFEN“

BERATUNG

Ist der kombinierte Verkauf für Sie Neuland? Dann bringen Ihnen unsere Erfahrungen Klarheit. Der Online-Markt verändert sich mit einer noch nie dagewesenen Geschwindigkeit. Nur Profis, die sich permanent mit Multichannel-Verkauf beschäftigen sollten Ihre Ansprechpartner sein.

Wir sind selbst im Online-Verkauf aktiv und stellen Ihnen unser Know-How auf professioneller Basis zur Verfügung.

**ONLINE VERKAUFEN
KEINE DATENPFLEGE
WENIG AUFWAND
GUTEN SUPPORT
GERINGE KOSTEN
MAXIMALEN ERTRAG**



HERSTELLER

Über den Bezugsquellen-Nachweis direkt in den Online-Shop des nächstgelegenen Händlers



GROSSHÄNDLER, HANDELSKETTE

Das komplette Sortiment beim Händler im Online-Angebot



VERTRIEBSPARTNER

Kombinierter Verkauf bringt Stammkundenbindung und ohne Aufwand mehr Umsatz

HANDELSKETTEN, GROSSHANDEL, EINKAUFVERBÄNDE, EINZELHÄNDLER, KÖNNEN JETZT AUCH ÜBER IHRE STATIONÄREN GESCHÄFTE ONLINE VERKAUFEN.



HANDELSKETTE
GROSSHANDEL

FILIALEN / HÄNDLER

ONLINE-SHOPS

FILIALE

HÄNDLER

MITGLIEDER

FRANCHISENEHMER

HANDWERKER

GEWERBE

B2C und B2B Verkauf

MARKEN-SHOP

Labels, die viel in Ihre Marke investieren, aber selbst nicht B2C verkaufen wollen, lassen die Kunden im Online-Shop auf Ihrer Webseite beim regionalen Händler/Filiale online einkaufen.

Informieren Sie sich über unsere Online-Konzepte für Markenhersteller.

BEZUGSQUELLEN-NACHWEIS

Stellen Sie möglichst alle Artikel online und liefern Sie aus einem der angeschlossenen Läger. So erreichen Sie maximale Ausverkauftwerte für alle Ihre Händler/Filialen.

... und der Kunde weiß wer sein Ansprechpartner ist. Der Händler/Filiale vor Ort.

B2B GROSSHANDELS-SHOP

Großhandels-Shops kombinieren das B2B-Geschäft (gewerblicher Einkauf) mit dem B2C-Geschäft. Der Verbraucher kann bei seinem Einzelhändler das gesamte Sortiment des Großhändlers im Online-Shop kaufen, auch wenn nur ein Teil davon im stationären Geschäft angeboten wird.

MARKTPLATZ

Für Einkaufszentren, City-Manager und andere Marktplätze empfehlen wir den kombinierten Verkauf über einen zentral beworbenen Online-Shop in dem jeder Händler im eigenen Namen auf eigene Rechnung verkauft.

Zentrale Services machen es für jeden Teilnehmer einfacher.

**„FÜR JEDEN KUNDEN DIE
RICHTIGE SHOP-LÖSUNG“**

B2C HÄNDLER/FILIAL-SHOP

Für Handelsketten, Großhändler, Einkaufsverbände, die mit ihren Händlern/Filialen im kombinierten Verkauf mehr Umsatz machen möchten. Lagerstand und Liefersituation werden in jedem Online-Shop mit dem Kassensystem synchronisiert. Geliefert wird von dort, wo Ware verfügbar ist.



VORTEILE AUF EINEN BLICK

HÄNDLER/FILIALEN MEHR UMSATZ

e-Commerce ist nicht mehr Feind des Händlers/ Filiale, es ist die neue Chance für Wachstum mit bestehenden Kunden.

Untersuchungen zeigen: Ein Kunde der beim Händler in mehreren Kanälen kauft, kauft um bis zu 50% mehr ein.

DURCH KOMBINIERTEN VERKAUF NEUE CHANCEN

Im kombinierten Verkauf liegen neue Chancen, das Platzproblem im stationären Geschäft zu lösen. Im Geschäft werden nur die Schnellreher geführt, online gibt es alles.

Cross-Channel-Marketing gewinnt an Bedeutung und zieht sich durch die gesamte Werbestrategie, ohne das Budget aufzublähen.

DIE KOSTEN SIND GERING

Dank Hochtechnologie bei ishopinshop und einer speziell auf Multichannel-Verkauf ausgerichteten Software, sind die Kosten in einer Filiale nicht größer, als die für einen Kassenplatz. Jedoch mit einem wesentlich größeren Hebel auf den Umsatz.

DIE TECHNIK IST PERFEKT GELÖST

Server, Software, Updates, Wartung wird zentral von ishopinshop gelöst. Auf höchstem Niveau. Das System wächst mit Ihren Anforderungen. Trotz umfangreicher Standard-Leistungsmerkmalen, gibt es genügend Spielraum für Ihre individuellen Anforderungen.

GRENZENLOSE KREATIVITÄT

Das Frontend - Look & Feel für den User - kann beliebig gestaltet werden. Ihre Corporate-Design-Konzeption lässt sich ideal umsetzen. Die notwendigen Templates werden von Ihrer Webagentur geliefert.

**„ALLES IST MÖGLICH
STARTEN SIE JETZT DURCH“**

TIME TO MARKET SOFORT!

Alles ist bereit. Innerhalb kürzester Zeit können Sie online gehen. Mit Ihrem zentralen Shop der zu den Vertriebspartnern führt und mit einer beliebigen Anzahl Vertriebspartner.

Über die automatisierte Artikeldatenpflege durch Ihre Lieferanten und zu Ihrem WaWi- System verfügen sie ohne Aufwand über einen aktuellen Online-Shop.



WAS SIE WISSEN SOLLTEN

Der Zug für Multichannel-Verkauf ist abgefahren. Je später sie aufspringen umso teurer wird es.

Es gibt bereits zu viele Online-Shops. Im Internet noch Kunden gewinnen ist sehr teuer geworden. Beim Händler/Filiale können sie viel billiger abgeholt werden.

Cross-Channel-Marketing ist ein Gebot der Stunde. Nützen sie alle vorhandenen Werbemittel um den Online-Verkauf anzukurbeln.

Das Anspruchsniveau beim Verbraucher ist sehr hoch. Investieren Sie in ein professionelles Design und hochwertige Online-Shop-Daten. Der Aufwand steht in keinem Verhältnis zum Erfolg



ishopinshop powered by
Seminar-Shop GmbH
Ziegeleistrasse 31 / A-5020 Salzburg
Tel.: +43 (0) 662 9396-0
marketing@i-shop-in-shop.com
www.ishopinshop.eu