

WKO-NÖ Digitalisierungswebinar der Sparte Handel, 24.6.2020



Wie sieht **DER OPTIMALE WEG FÜR STATIONÄRE HÄNDLER** in herausfordernden Zeiten wie diesen aus?

Liebe LeserInnen!

Österreich scheint in Sachen Corona das Schlimmste überstanden zu haben und fährt wieder seine Unternehmen hoch. Dem heimischen Handel steht dagegen noch eine lange Durststrecke ins Haus, die besonders im bereits angeschlagenen stationären Handel noch einige Opfer fordern wird. Was stationäre HändlerInnen gerade jetzt von ihren KundInnen lernen können, habe ich als Architekt & Digitalisierungsexperte in **drei Trends** zusammengefasst, um den stationären Handel für den Wiederaufbau zukunftsfit zu machen.

Gleich vorweg:

An hybriden (= real & digital verbindenden) Raumerlebnissen wird kein/e stationärer/e HändlerIn mehr vorbeikommen, um in herausfordernden Zeiten wie diesen seine/ihre Bestands- und/oder NeukundInnen nicht an MarktbegleiterInnen zu verlieren.

Trend 1:

KundInnen wollen sich in Geschäften wohlfühlen wie zu Hause.

Wenn wir es jetzt schaffen, gemeinsam die Qualitäten von Home-Office und Online-Shopping in die Zeit nach Corona zu übertragen, Büros und Geschäfte dementsprechend zu adaptieren, werden wir uns alle beim Arbeiten und beim Einkaufen auch wieder entspannter und wohler fühlen. Ich rate gerade jetzt:

Werden Sie sichtbar! Ihre Geschäfte könnten beim Umsetzen Ihrer digitalen Maßnahmen stärker zum Ausgangs- und Endpunkt der individuellen Customer Journey - d.h. die Summe aller Kontaktpunkte während eines Kaufprozesses - werden, um sowohl real wie auch digital erfolgreicher zu werden.

Wer jetzt seine Geschäftsräumlichkeiten - ich spreche sowohl vom Raum wie auch von der Internetpräsenz - so umgestaltet, dass sie zu attraktiven Begegnungszonen werden, mit viel Wohlfühlqualität, ausreichendem Freiraum für Social Distancing, langer Aufenthaltsdauer und sozialer Interaktionsmöglichkeit, der wird auch wieder mehr Umsätze und Gewinne machen.

KundInnen möchten sich im stationären Handel so wohl wie zu Hause fühlen. Sich entspannen, individuell angesprochen werden und Mehrwerte bekommen, die reale und digitale Raumerlebnisse und Einkaufsmöglichkeiten verbinden.

Trend 2:

KundInnen wünschen sich hybride Geschäfte, um stationär & online 24/7/365 einzukaufen.

Viele stationäre HändlerInnen sprechen derzeit über Einsparungsoptionen. Viele haben schon beim Personal begonnen, viele werden beim Marketing weitersparen. Ich erwarte, dass auch die realen Räume Einsparungspotential bieten, und dass infolge von KundInnen-Frequenzrückgängen bestehende Geschäftsflächen optimiert werden können (z.B. Flächenreduktionen, Flächenoptimierungen, Outsourcing, Lager und Shop trennen, Shop in Shop Systeme, Partnermodelle, Mobile Konzepte, Schaufenster der Zukunft). Weiters empfehle ich die „digitalen Erweiterungen“ von Geschäften auszubauen, die Einkaufserlebnisse über reale Öffnungszeiten hinaus ermöglichen - „Shoppen rund um die Uhr“.

Stationär + Online = Hybrid. Anstatt entweder-oder geht es um die Verbindung der beiden Welten. Hybride HändlerInnen, die es KundInnen ermöglichen in ihren Geschäften 24 Stunden, 7 Tage die Woche und 365 Tage im Jahr einzukaufen, werden sich erfolgreicher durchsetzen.

Trend 3:

KundInnen lieben „instagrammable places“, um sich selbst beim Einkaufen zu inszenieren.

KundInnen erwarten sowohl reale wie auch digitale Warenverfügbarkeit und auf ihre Bedürfnisse angepasste Einkaufsmöglichkeiten. KundInnenzentrierte stationäre Geschäfte werden noch wichtiger werden. Das Ende des Selbstbedienungshandels im stationären Handel zeichnet sich ab, da die KundInnen gelernt haben sich auf den vielfältigen digitalen Kanälen selbst zu bedienen und im stationären Geschäft Abwechslung mit Wohlfühlen, Entspannung und Entertainment suchen. In Zukunft werden das Einkaufserlebnis und individuelle Standortinszenierungen noch mehr im Mittelpunkt stehen – im besten Fall werden die KundInnen zu Fans, die ihrer Community live vom Einkaufserlebnis berichten und diese aktivieren (z.B. Instagram, Facebook, WhatsApp).

Es geht darum von den KundInnen zu lernen, weil diese im Digitalisierungszeitalter den Unternehmen oftmals 2 Schritte voraus sind (u.a. Social Media Nutzung, Google Nutzung), um sich den ständig ändernden KundInnenbedürfnissen besser anpassen zu können.

Mein Resümee:

Für einen erfolgreichen Wiederaufbau im stationären Handel wird aus meiner Sicht entscheidend sein:

1. Wohlfühlatmosphären zu verstärken
2. Stationäre & digitale Maßnahmen zu verbinden um auf Hybrid umzustellen
3. „instagrammable places“ zu schaffen, damit KundInnen ihre Netzwerke für Sie aktivieren

Ich möchte Sie darin bestärken jetzt zu handeln.

Zutrauen schafft Zukunft.

Bei Rückfragen erreichen Sie mich gerne unter meiner Handynummer, der 069910808024.

Mit zukunftspositiven Grüßen!



Arch. Mag. Ing. Martin Huber, CEO

Architekt & Digitalisierungsexperte

www.hubergestaltung.at

WKO-NÖ Digitalisierungswebinar
der Sparte Handel, 24.6.2020:

Wie sieht
**DER OPTIMALE WEG
FÜR STATIONÄRE HÄNDLER**
in herausfordernden Zeiten
wie diesen aus?

Impulsvortrag:
Arch. Mag. Ing. Martin Huber
Architekt & Digitalisierungsexperte
www.hubergestaltung.at



Trend 1:

KundInnen wollen
sich in Geschäften
wohlfühlen wie zu Hause.



KundInnen entdecken zu Hause
neue Wohlfühl-, Arbeits- und Einkaufsqualitäten.
Hat Auswirkungen auf Geschäftsgestaltung!

Mit abstandsfreundlichem Warenangebot
mehr **Wohlfühlen** und **Einkaufsqualität**



Trend 2:

KundInnen wünschen sich hybride Geschäfte, um stationär & online 24/7/365 einzukaufen.

Anstatt entweder-
oder geht es um
die Verbindung der
beiden Welten.

Stationär + Online = Hybrid

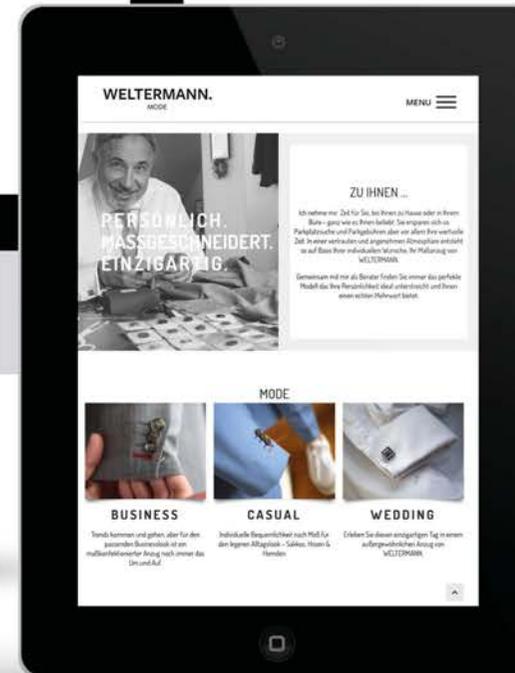


Vollsortiment auf wenig Fläche durch Digitalisierung “Der gebaute Online Shop“

Arch. Mag. Ing. Martin Huber | +43 699 10808024 | huber@hubergestaltung.at

WELTERMANN.

ZU IHNEN ODER
ZU MIR



Mobiles Shopping

Modeverkäufer kommt zu Ihnen oder Sie kommen zu ihm

Arch. Mag. Ing. Martin Huber | +43 699 10808024 | huber@hubergestaltung.at



Spart KundInnen Zeit



Hybrides Geschäftsmodell
Zu Ihnen oder zu mir!



Service für HändlerInnen ohne Onlineshop **Klassisches Verkaufsgespräch via WhatsApp**

Arch. Mag. Ing. Martin Huber | +43 699 10808024 | huber@hubergestaltung.at



SCHAUFENSTER DER ZUKUNFT

Auslagen als Umsatzbringer 24/7/365

Arch. Mag. Ing. Martin Huber | +43 699 10808024 | huber@hubergestaltung.at

Trend 3:

KundInnen lieben „instagrammable places“, um sich selbst beim Einkaufen zu inszenieren.



Regionaler Kontext für individuelle Standortinszenierung

Arch. Mag. Ing. Martin Huber | +43 699 10808024 | huber@hubergestaltung.at



LUSH Cosmetics

Geschäftsumbau zum “instagrammable place”

Arch. Mag. Ing. Martin Huber | +43 699 10808024 | huber@hubergestaltung.at



Kunden werden zu Fans,
die ihrer **Community** vom
Einkaufserlebnis berichten

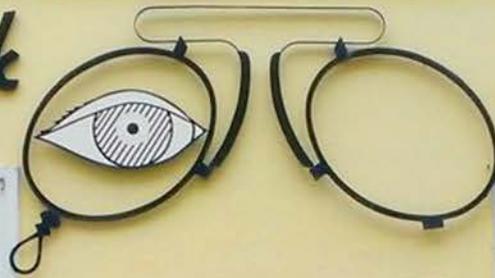


OPTIK BACIK

Fassadeninszenierung als mauerdurchdringender Einblick

Arch. Mag. Ing. Martin Huber | +43 699 10808024 | huber@hubergestaltung.at

Optik



Bacik

VOR UMBAU

Social Media Hype



2 Mal geteilt
Manuel Kuback voi cool worden!
Gefällt mir · Antworten · 1 · 27. Oktober um 08:52



Haus der Digitalisierung is 🏠 watching Opernball.
28 February · 🌐

Wo real auf digital trifft: Architekt **Martin Huber** hat bei **Optik Bacik** 🤓 in der St. Pöltner Innenstadt den realen Innenraum des Geschäfts digital mit der Fassade vereint. 👍 (ähnlich gesehen bei der Lichtkunstinstallation beim heutigen #Opernball 😊)



VIRTUELL-HAUS.AT
OPTIK BACIK, St. Pölten: Reale & digitale Schaufenster- & Fassadengestaltung



Wert!!! 😊
um 12:38

um 13:17

Von Dir, Oli Rantascha sehr viel Wert!!! 😊
Gefällt mir · Antworten · 1 · 27. Oktober um 12:38
Weitere Antworten anzeigen

Lukas Mühlbacher genial!
Gefällt mir · Antworten · 1 · 27. Oktober um 13:17

Optik Bacik Danke
Gefällt mir · Antworten · 27. Oktober um 13:18

Patricia Oesterreicher Wie toll ist das denn ? *begeistert guck*
Gefällt mir · Antworten · 1 · 28. Oktober um 14:22

Optik Bacik Danke!
Gefällt mir · Antworten · 30. Oktober um 08:54

Martin Huber Gratulation zur...
fertigt...



Beiträge



Optik Bacik 😊 freudig mit **Martin Huber** und 4 weiteren Personen – hier: 📍 **Optik Bacik**.
27. Oktober um 08:03 · St. Pölten, Lower Austria · 🌐

Jetzt ist es soweit!
Der vordere Teil der Fassade ist so gut wie fertig!
Kommt vorbei und schaut euch das Ergebnis an!
Die Rückseite folgt



👍 Gefällt mir 💬 Kommentieren ➦ Teilen

👍 Like

💬 Comment

3 shares

Arch. Mag. Ing. Martin Huber | +43 699 10808024 | huber@hubergestaltung.at

22 Bewertungen

DER OPTIMALE WEG FÜR STATIONÄRE HÄNDLER, mein Resümee:

1. Wohlfühlatmosphären verstärken
2. Stationäre & digitale Maßnahmen verbinden um auf Hybrid umzustellen
3. “instagrammable places” schaffen, damit KundInnen ihre Netzwerke für Sie aktivieren

Zutrauen schafft Zukunft.



Arch. Mag. Ing. Martin Huber
Architekt & Digitalisierungsexperte
www.hubergestaltung.at

