

Alter Wein in neuen Schläuchen

von Eric Jankowsky



....**Die Studie brachte** auch **zu Tage, dass** in der Möglichkeit zur Nachbestellung nicht mehr vorrätiger Produkte beachtliche zusätzliche Umsatzchancen liegen.

72 Prozent der Befragten gaben an, dass sie **die Möglichkeit, nicht vorrätige Produkte im Laden zu bestellen und zu sich nach Hause** oder in einen Laden in der Nähe **liefern zu lassen, für sehr wichtig** oder nützlich **halten**.

<http://www.e-commerce-magazin.de/studie-einkauf-im-laden-bleibt-auch-im-multi-channel-vertrieb-wichtiger-faktor>

1999!!!

Ware zu jeder Zeit an jedem Ort!

Ein drastischer Wandel

Ebay Mobile Umsatz 2011: 5 Mrd. €

Ebay Mobile Umsatz 2013: 20 Mrd. €

Ware und Content ist King – Aber warum?

Beispielproduktseite bei Amazon: 3.329 Wörter

Zum Vergleich: Die Bibel hat 738.765 Wörter, das entspräche damit 222 Produktseiten bei Amazon)

Und der Einzelhandel?



Wie? Was? Warum?

Was ist passiert?

- Die letzten Jahre haben wir alles getan, um die Kunden online zu informieren
- Sie sind nun oftmals deutlich besser informiert, als der Verkäufer
- Der Kunde hat ein Super-Warenhaus in der Hosentasche

Neue Ideen?



**Alles was die digitale Welt
macht, gab es bereits zuvor**

Neue Ideen?



PopUp-Store

- PopUp-Store für einen Tag in Hannover HBF: **2.090,- Euro**
(Passage zu den Bahnsteigen 13/14):
- **Tagesfrequenz am Standort: >70.000**
- 70.000 Besucher bei Google (Pro Visit ca. € 0,55) = **€ 12.500,-**

Ein neuer Trend?

- Ware so nah wie möglich zum Kunden
- Klein(st)e Verkaufsflächen
- Möglichst attraktive Präsentation des Angebots
- Begrenzte Produktauswahl am POS
- Know-how des Personals vor Ort
- Erfassen den Kundenfeedbacks
- Beurteilung des Konsumentenverhaltens
- Beratung der Kunden

- In-Store-Placement der eigenen Produkte
- Eigener Markenauftritt/Image
- Eigene Markenkommunikation
- Abrechnung im Namen eines Anderen

Aber die Abrechnung?



Aral Tankstelle
72072 Tübingen
Tankstellen-Nr.: 01500
Tel.: 07071
Fax.: 07071

Beleg-Nr. 710/033/00002 15.12.11 23:25
StNr. Station : 56237 / 18907
UST-Ident-Nr. Gesellschaft : (DE118616994)

000003 Diesel 76,12 EUR A
*Zp 07 55,20 1 1,379 EUR/l *

Gesamtbetrag 76,12 EUR
ec-Chip 76,12 EUR

Typ	Netto	Mwst	Brutto
A:19,00%	63,97	12,15	76,12

Kartenzahlung Lastschrift
15.12.2011 23:25 Uhr
Terminal-ID: 71026924
Trace-Nr: 887965
Institutsnummer: 60090800
Kto-Nr: #####6006
Verfalldatum: 12/13
Batch-Nummer: 1554
Kartenfolgenummer: 0001
Ticket-Nummer: 4816
Betrag: 76.12 EUR

Informationen über den effizienten Einsatz von Kraftstoffen und über Anbieter von Maßnahmen zu Energieeffizienzverbesserungen und Energieeinsparungen finden Sie unter www.bfep-oil-top.de sowie unter www.energiepartipps-oil.de/auto.

Täglich frische Brötchen wir backen auch Sonn- und Feiertags

Der Verkauf von Kraft- und Schmierstoffen erfolgt im Namen der Aral Aktiengesellschaft DE118616994. Im Verkaufspreis für Kraftstoffe ist der gesetzl. Bevorratungsbeitrag enthalten.

Der Verkauf von Kraft- und Schmierstoffen erfolgt im Namen der Aral Aktiengesellschaft DE118616994. Im Verkaufspreis für Kraftstoffe ist der gesetzl. Bevorratungsbeitrag enthalten.

- Alle Produkte auf einen Blick
- Kunde kann jederzeit bestellen
- Kauf erfolgt bequem von zu Hause oder unterwegs
- Ware wird unkompliziert nach Hause gesendet
- Kein Gedränge oder Warten an der Kasse

- Seit 1949 gibt es die Otto Versandhandels GmbH

- Ein Ansprechpartner für Artikel unterschiedlichster Anbieter
- Affiliate durch Pay-per-Sale (oder Pay-per-Visit, Pay-per-Click...)
- Abrechnung erfolgt dem Kunden gegenüber durch eine zentrale Adresse
- Affiliate-Partner rechnen dann untereinander ab

- Handelsvertreter
- Waren unterschiedlicher Anbieter
- Service direkt vor Ort
- Lieferung nach Hause
- After-Sales-Betreuung

- Kundenmeinungen werden bis ins Detail erfasst
- Auswertungen verschiedenster Parameter
- Anpassung der Sale-/Marketing-Tools auf Kundenfeedbacks

- Kundenfeedback im direkten Verkaufsgespräch
- Echte „Field-Research“
- Direkte Anpassung an Kundenwunsch durch Verkaufspersonal

Neue Ideen?



**Alles alter Wein in
neuen Schläuchen!**

Neue Ideen?



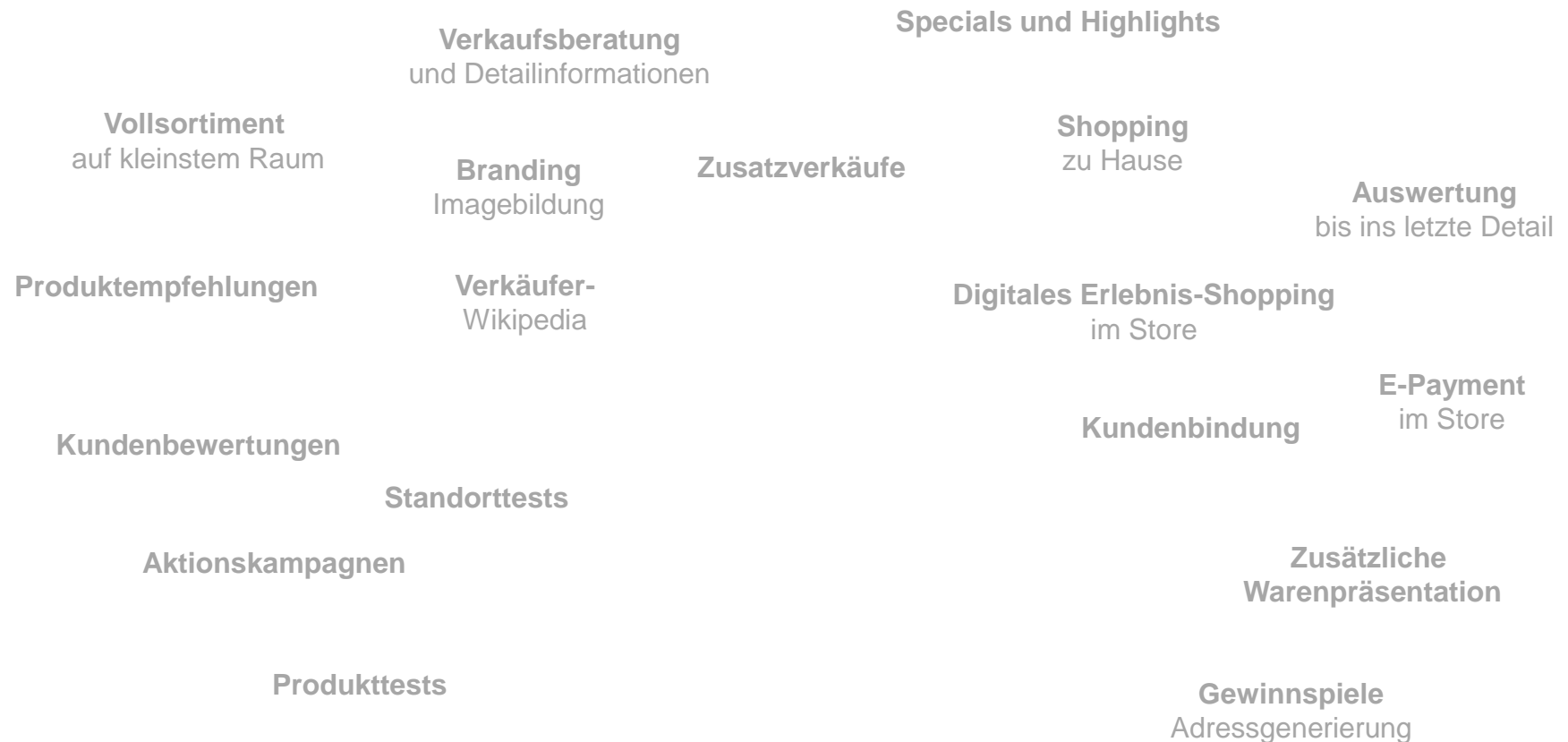
Nichts Neues also?

Neue Ideen?



Doch!

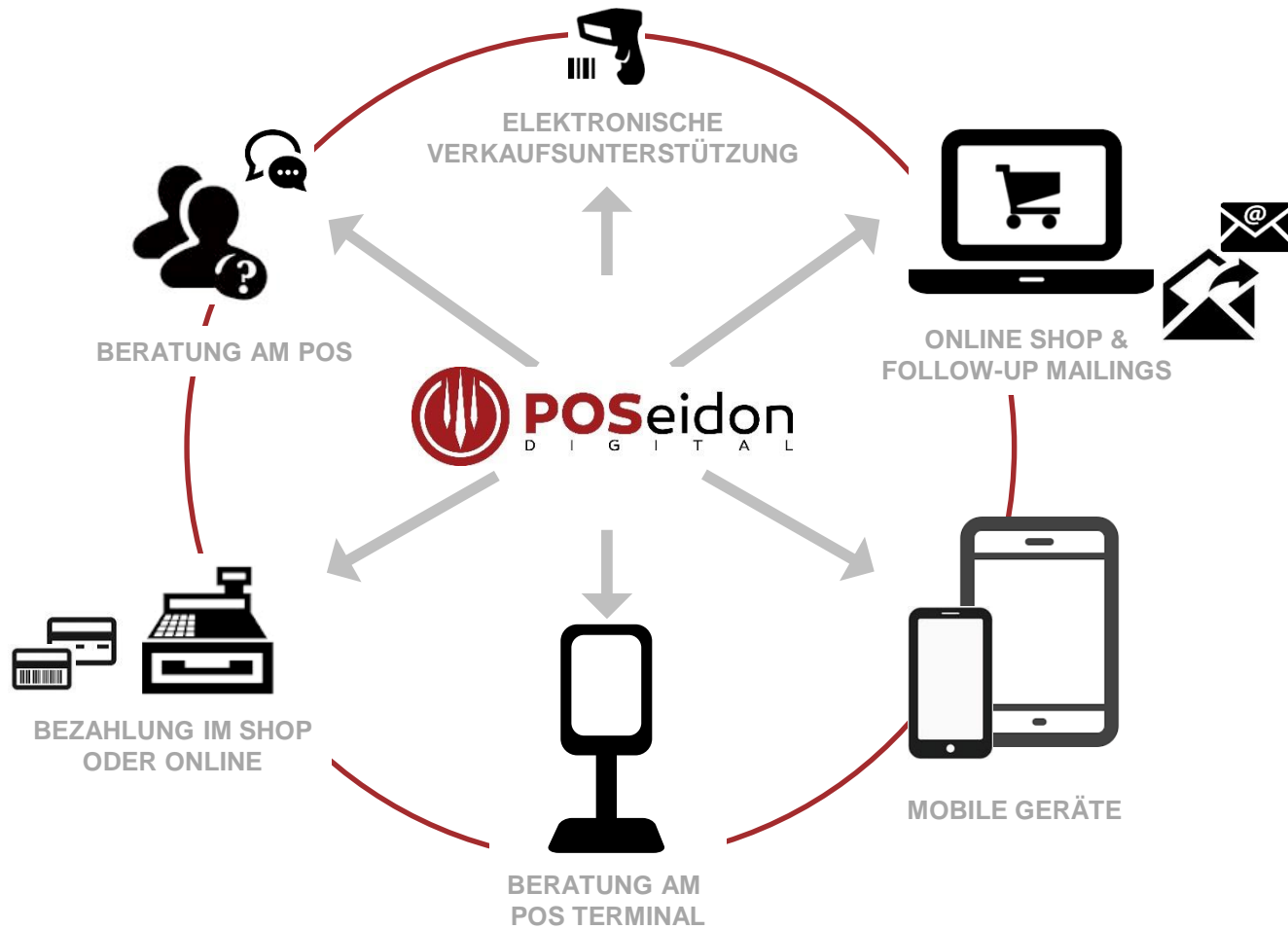
POSeidon kombiniert die Vorteile des stationären Handels (Fachberatung, Haptik, Verfügbarkeit,...) **mit allen Vorzügen des Online/Mobile-Shoppings** (Vollsortiment, Kundenbewertungen, Cross-Selling,...)



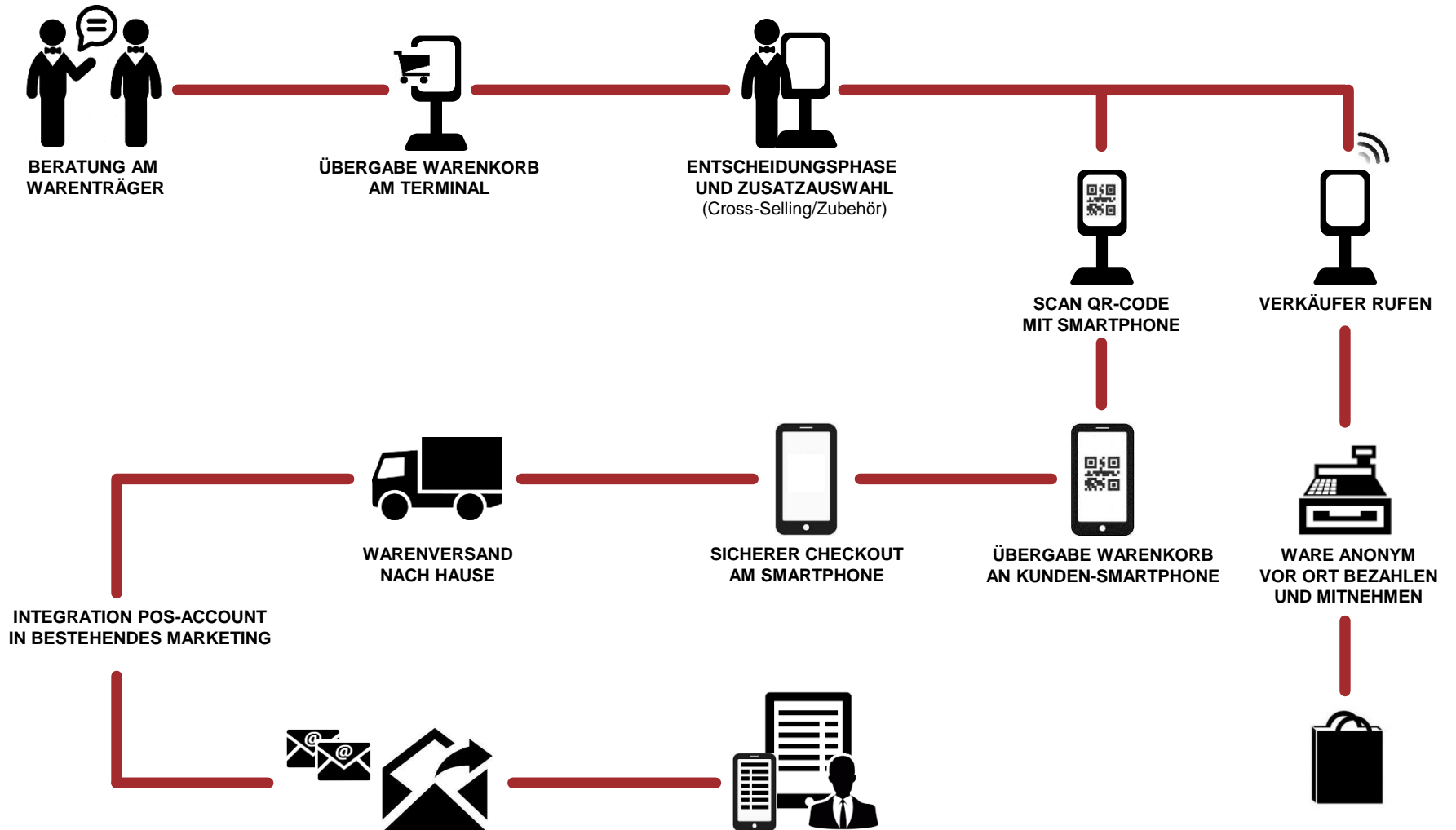
Was ist POSeidon?



Hardwareunabhängig und browserbasiert funktioniert POSeidon auf nahezu allen HTML-fähigen Endgeräten und bietet ein völlig neues Shopperlebnis für Kunden sowie bisher ungeahnte Chancen für den Handel.



Wie funktioniert POSeidon?



POSeidon im Einsatz?



Mehr Umsatz pro m².
Mehr Ware auf gleicher Fläche.
Mehr Transparenz im gesamten Prozess.

**Vielen Dank für
Ihre Aufmerksamkeit!**

Interessiert?

Wir freuen uns auf Ihren Kontakt:



Eric Jankowsky

Gründer/Geschäftsführer

Fon: +49 170 2269431

Mail: ej@poseidon.digital



Marcel Rottler

Marketing Manager

Fon: +49 157

50112814
Mail: mr@poseidon.digital

tal



ab € 49,-/Monat