

Save the Sale und Endless Aisle:

Digitale Strategien zur Abschöpfung von Umsatzpotenzialen am Point of Sale.



TextilWirtschaft

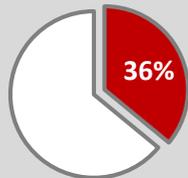
Digital Fashion Summit

Prof. Dr. Oliver Janz

Mai 2018



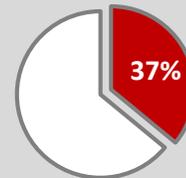
Wie? Sie haben
meine Größe nicht?



Verkäufer schätzen, dass im Mittel 36% der Verkaufsgespräche an **fehlenden Größen oder Farben** scheitern



Wie? Sie haben das
Kleid nur noch in Gelb?

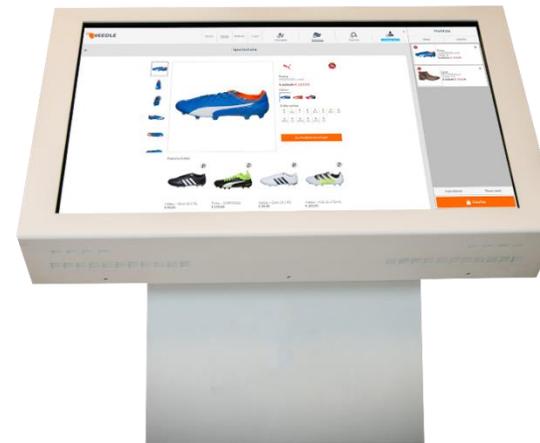
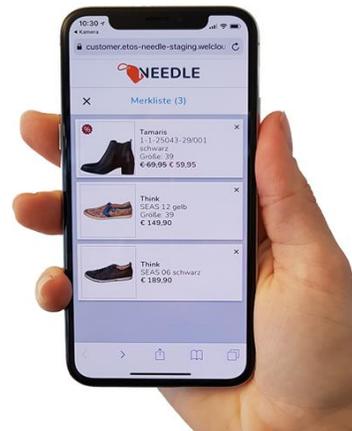
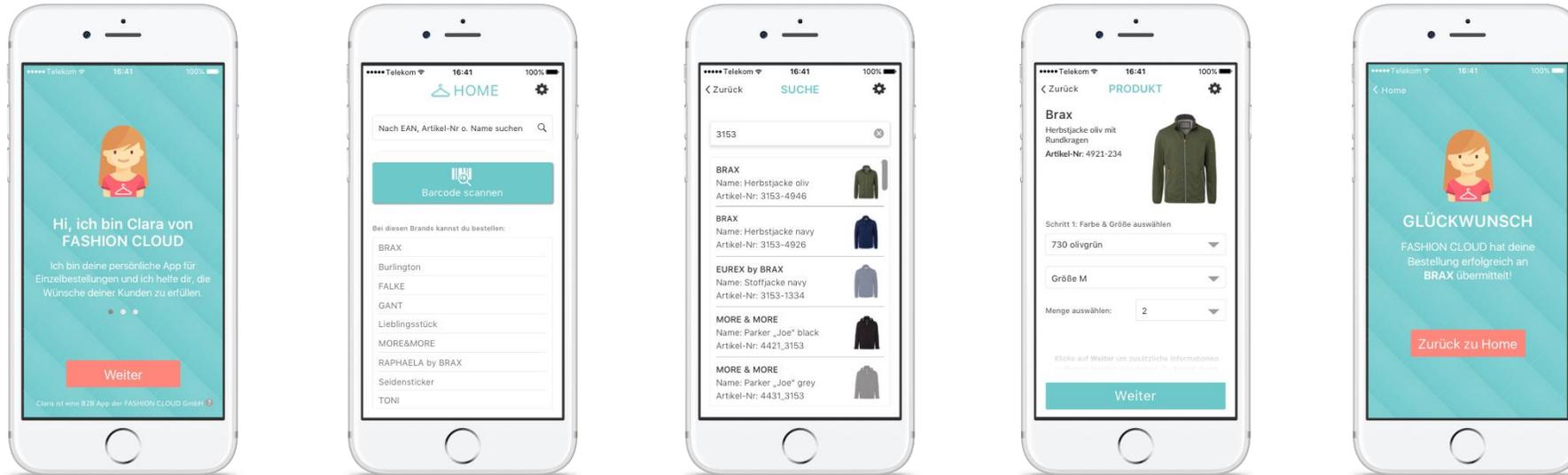


Verkäufer schätzen, dass im Mittel 37% der Verkaufsgespräche scheitern, **weil nichts gefällt**

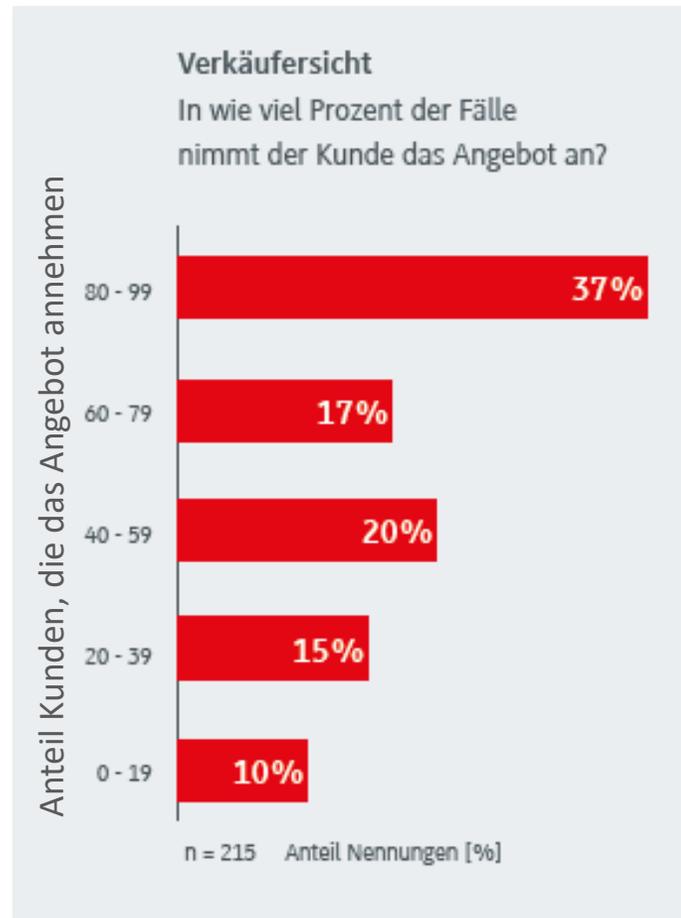


Sie haben wirklich
keinen passenden Gürtel
zu den Schuhen?

Sind Regalverlängerungssysteme die Lösung des Problems?

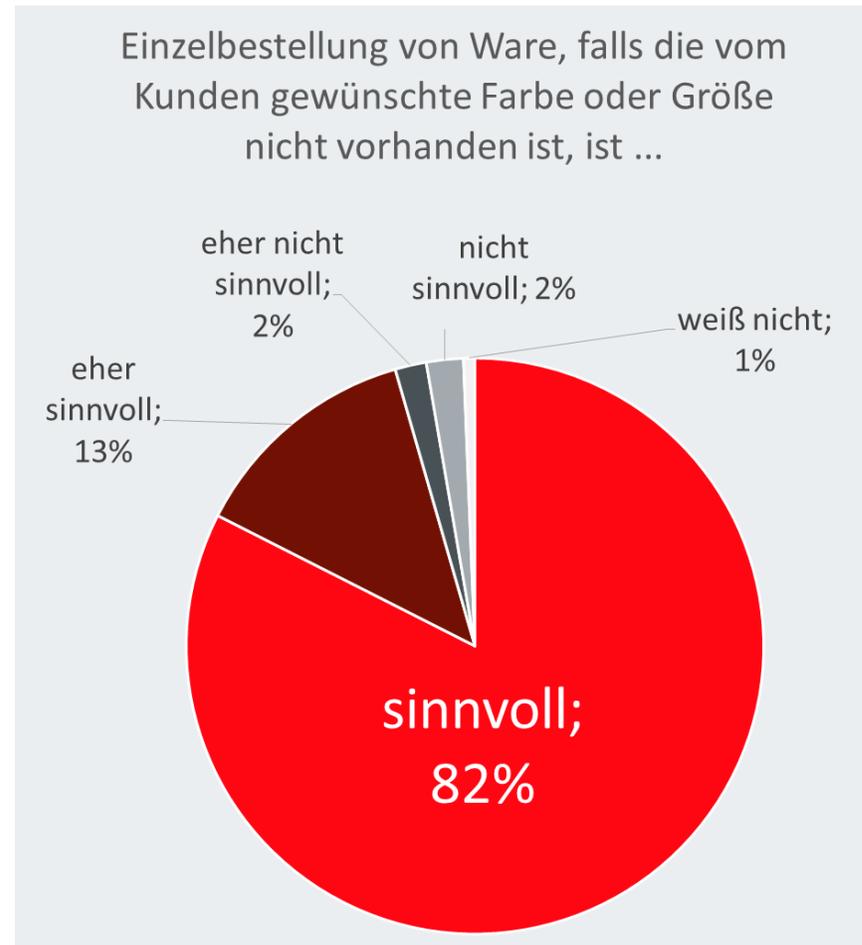


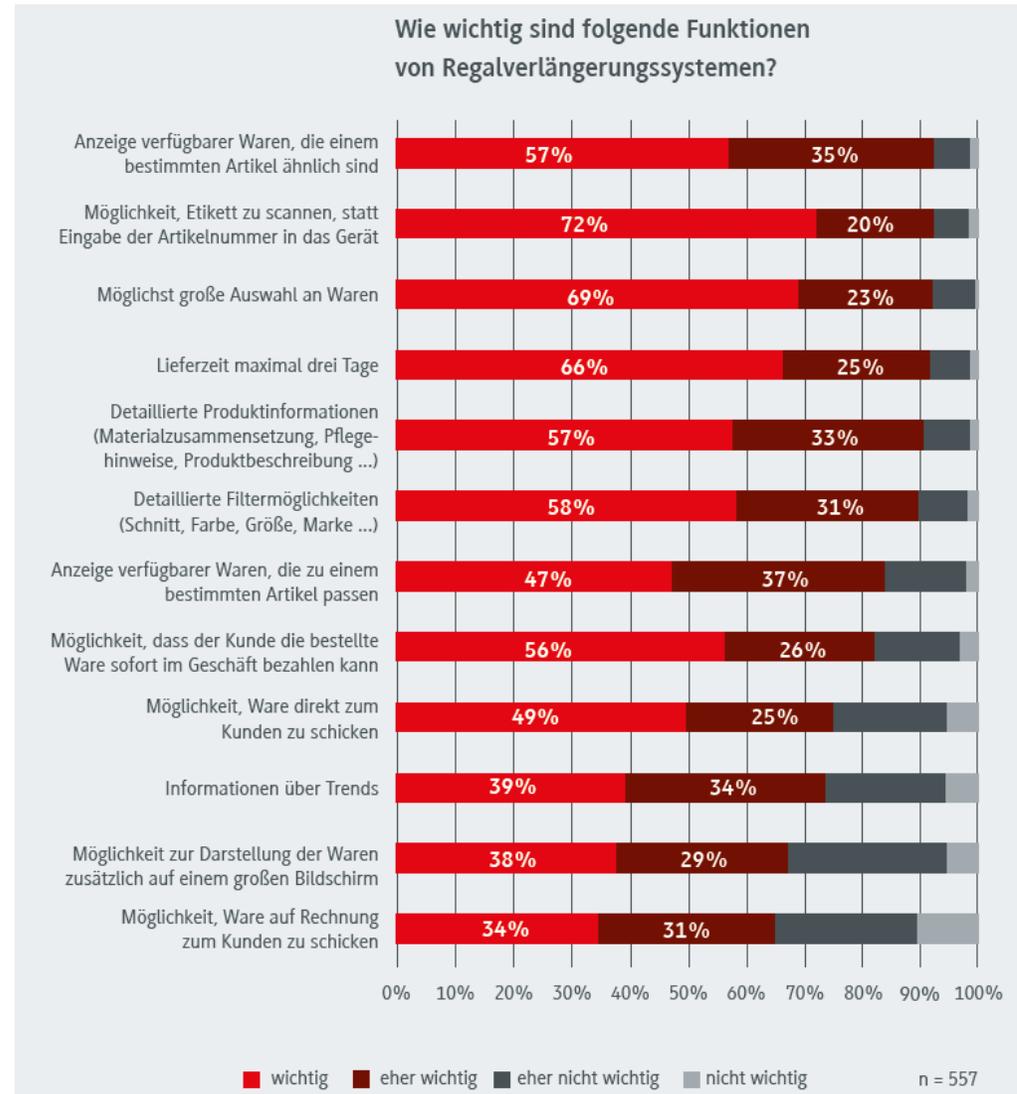
Auf den Kunden?

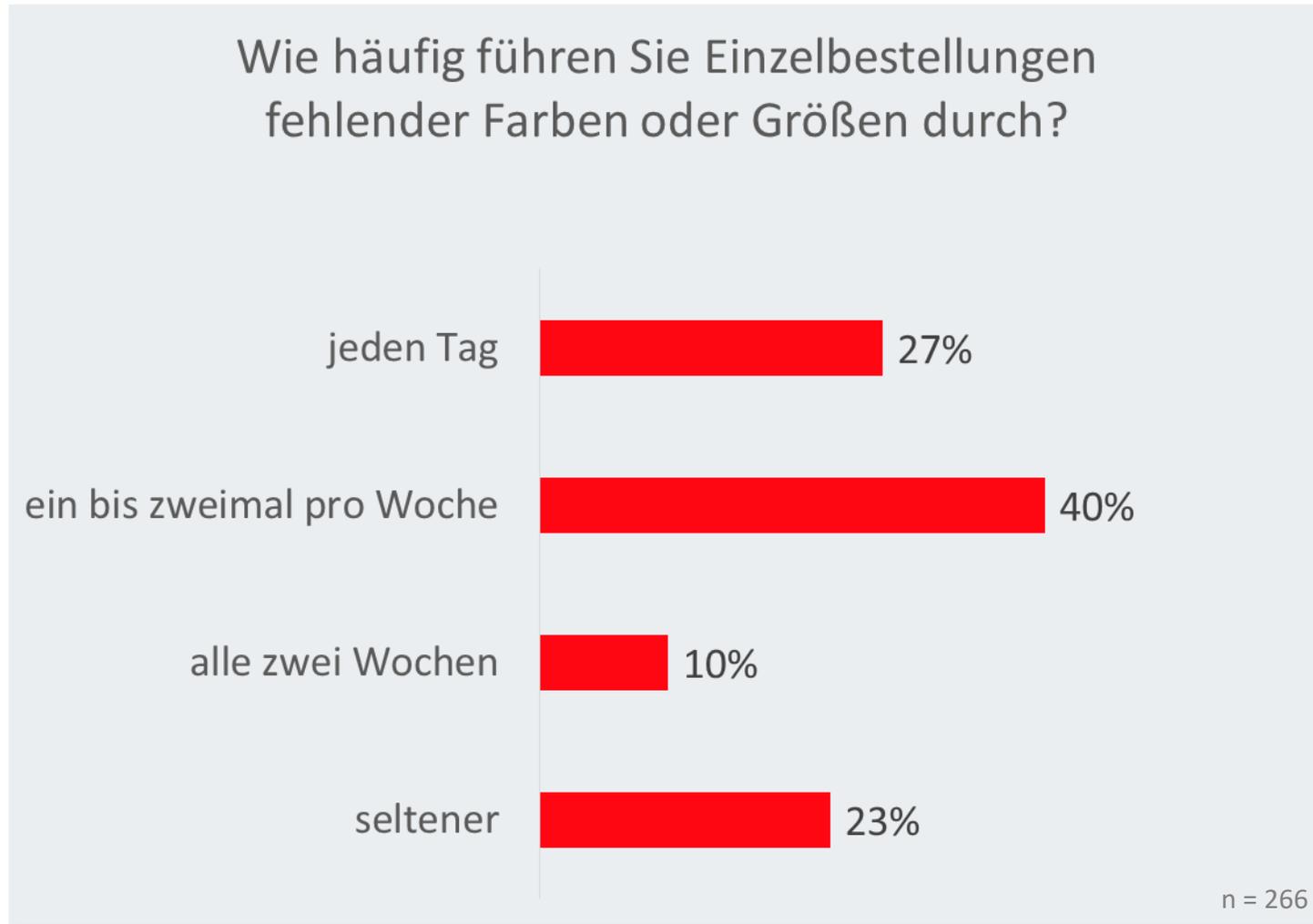


2/3 der Verkäufer gehen davon aus, dass mehr als die Hälfte der Kunden das Angebot zu bestellen annimmt.

Auf den Mitarbeiter!





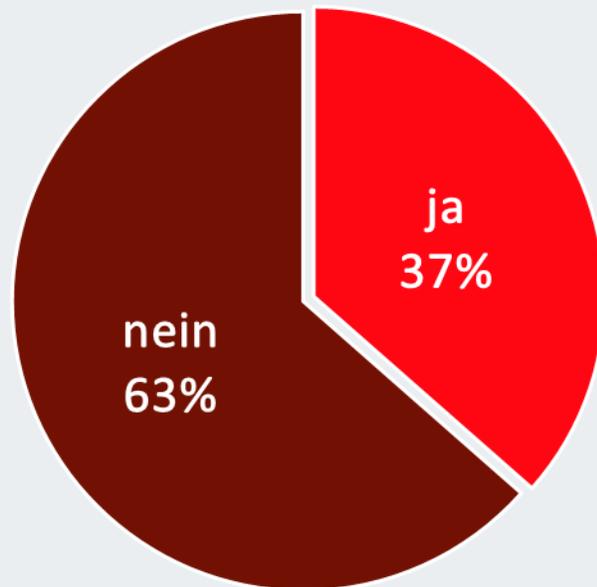


Warum setzen Sie das mobile Gerät nicht häufiger ein, um den Kunden Ware zu präsentieren oder für sie zu bestellen?



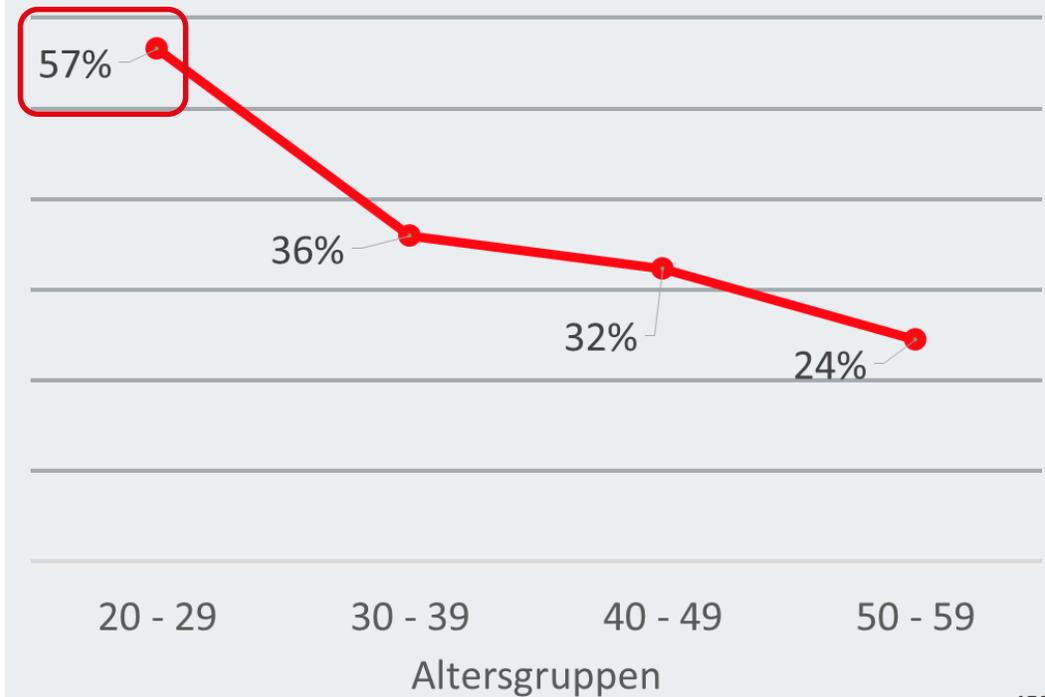
63% der Verkäufer geben an, Regalverlängerung aufgrund mangelnder Verfügbarkeit der Geräte nicht häufiger einzusetzen

Sind Sie bereit die entsprechende App auf Ihr eigenes Smartphone zu laden und dieses zur Präsentation und Nachbestellung von Ware zu nutzen?



n = 545

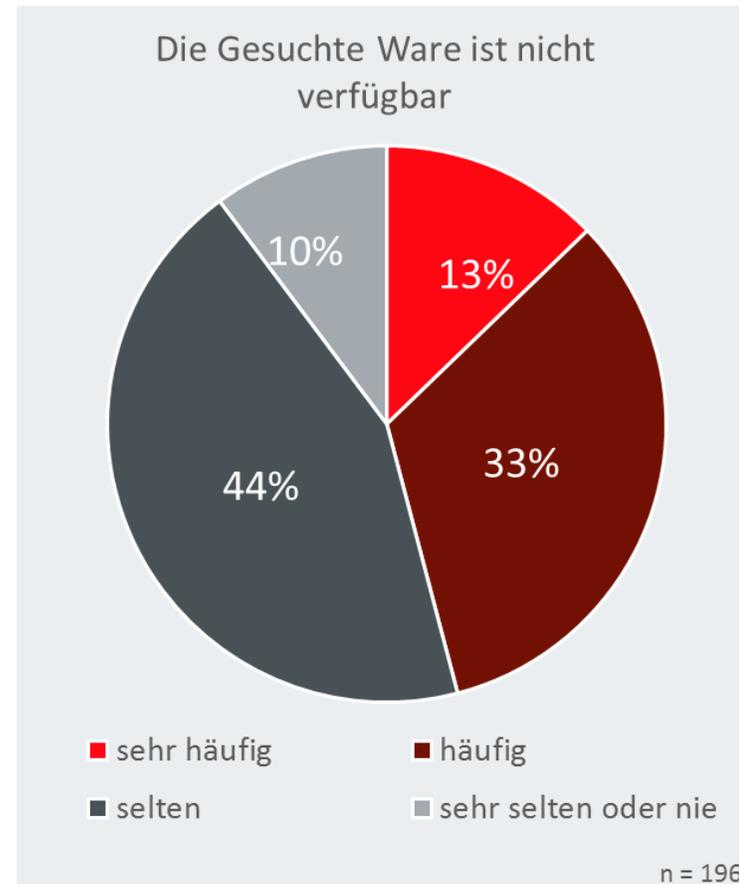
Bereit zur Nutzung des privaten Smartphones sind ...



n = 455

Auf den Kunden
Auf den Mitarbeiter
Auf die Lieferanten!

Probleme beim Einsatz von Regalverlängerungssystemen:



Statements

„Damit Regalverlängerung funktioniert, müssen möglichst viele Lieferanten an das System angeschlossen sein.“

Uwe Hollstein – Geschäftsführer Modehaus Rummel – Ansbach

„Mitarbeiter auf der Fläche sollten mit maximal ein bis zwei Regalverlängerungs-Apps konfrontiert sein.“

Andreas Ring, Geschäftsführer – Summersby – Braunschweig

Zusammen!



I'll get it!