

Nicht erst seit Corona hat der Online-Handel an Bedeutung für mittelständische Unternehmen mit Konsumgüter-Portfolio gewonnen. 🗨️

Sicherlich haben Sie sich als Unternehmen mit bestehenden Vertriebskanälen einen Marktanteil in Ihrer Branche gesichert. Sei es durch einen Direktvertrieb für den Endkonsumenten oder durch die klassische Keyaccount-Betreuung im Großhandel.

Gegebenenfalls setzen Sie auch noch auf den jährlichen Produktkatalog im Print-Format, der mit aufwendigen Postwurfsendungen an Ihre Kunden verschickt wird.

Doch wie zukunftsweisend ist diese Art der Produktpräsentation?

Nicht nur Corona hat die Industrie gezwungen, über kontaktlose Warenpräsentationen und Verkaufsprozesse nachzudenken.

Auch die jüngere Generation setzt in Zeiten von Amazon© auf das Shopping über das Internet. Das sind Ihre Zielkunden von morgen!

Für Sie als Unternehmen hat die Einführung eines Onlineshops viele Vorteile:

- ☛ Sprechen Sie jüngere Zielgruppen durch einen modernen Verkaufsprozess an
- ☛ Sparen Sie Kosten durch digitale Präsentation Ihrer Waren als Alternative zum Print-Katalog
- ☛ Vergrößern Sie Ihre Reichweite durch eine unbegrenzte, digitale Präsenz
- ☛ Nutzen Sie über digitale Schnittstellen eine schnellere Auftragsabwicklung (vom Bestelleingang bis zum Warenversand)
- ☛ Mit verschiedenen Zahlungsmethoden in Shops können Sie ungewünschte Forderungsausfälle reduzieren
- ☛ Bei schnell wechselnden Sortimenten können Änderungen digital unmittelbar umgesetzt werden, sodass sie immer top aktuelle Informationen an Ihre Kunden geben.

Doch der wichtigste Aspekt zur Einführung eines Onlineshops:

Sie generieren zusätzlichen Umsatz und halten Compliance-Vorgaben ein, auch wenn Sie möglicherweise neue Preisstrategien verfolgen wollen.

Sie denken darüber nach, ein Shop-System zu integrieren? Oder Sie haben schon einen Onlineshop und fragen sich, ob womöglich andere Vertriebskanäle für Sie interessant sind?

✉️ Dann schreiben Sie mir ✉️

und wir sprechen drüber!