



Mittelstand 4.0
Kompetenzzentrum
Handel

www.kompetenzzentrumhandel.de

Corona & Handel: Aus der Krise eine Chance machen



Mittelstand-
Digital 

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



Das sind die Eigenschaften unternehmerischen Handelns:

- **Blitzschnell Kundenbedürfnisse identifizieren**
- **Veränderte Rahmenbedingungen analysieren**
- **Sein Geschäftsmodell an die Anforderungen anzupassen**

Genau darum geht es: Was kann man tun, wenn die Regierung die Schließung der Läden anordnet? Zuerst muss folgendes geklärt werden: Bedeutet die Schließung des Ladens auch die Einstellung des Geschäftsmodells? Sicher nicht!

**ICH BIN EIN
MACHER**



Das sind die Möglichkeiten

- **Werde Onliner:** Die großen online Shops als Verkaufsportal verwenden (z.B. ebay, Amazon, Zalando..)
- **Werbung über Social Media intensivieren**, um im eigenen Umfeld bekannter zu werden.
- **Auf online Verkauf mit eigenem Lieferdienst umstellen**





Kreativ werden ist jetzt ein absolutes Muss

- Der Händler verkauft seine Ware jetzt nur noch online oder über Messenger und verschickt diese über die Paketzusteller oder liefert sie selbst aus (Bezahlung muss vorab über Paypal oder Vorabkasse)
- über Videokonferenzen (über Skype, Google Meet, Daily.co...) sind auch Modenschauen oder Sportprogramme (z.B. Yoga oder Pilates) möglich





Dem Kunden jetzt für ihn relevante Pakete anbieten

- **Im Textilbereich Kombinationen als Paket anbieten (z.B. Hosen, Hemd/Bluse, Schuhe)**
- **Der Baumarkt kann auch verschieden Renovierungs-Pakete zusammengestalten (z.B. Farben, Pinsel, Rollen, Abdeckfolien)**
- **Mediapacks für Homeoffice (Laptop, Maus, Drucker)**
- **Möbelgeschäfte kombinieren ebenfalls für Homeoffice (Bürostuhl, Schreibtisch, Leuchte)**





Jetzt Aufgaben erledigen, die immer schon anstanden

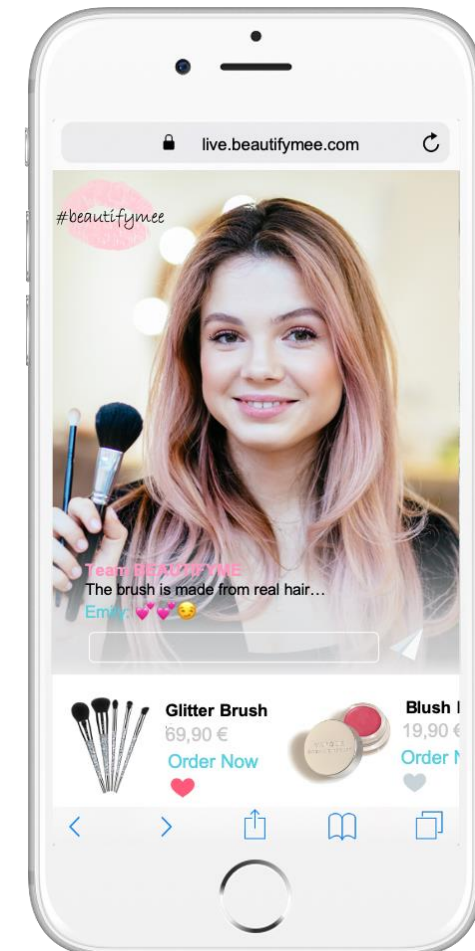
- **Gutscheine anbieten**
- **auf Facebook, Instagram und Co. informieren, was die Händler für Online Möglichkeiten anbieten**
- **Bauprojekte/Aufräumaktionen jetzt erledigen**





Jetzt mal an neue Wege denken!

- Live Stream Shopping ist in Asien sehr weit verbreitet, praktisch Teleshopping im Internet. Wir haben bereits früher über den Trend berichtet, der gerade in Zeiten der Ausgangssperre besonders in China viele neue Fans dazu gewonnen hat.
- Der Händler kann sein Sortiment über sein Verkaufspersonal sehr anschaulich präsentieren. Vorteil: Die Kunden sind direkt angesprochen und können sich ein wesentlich besseres Bild vom Produkt machen.





Lokale Lieferdienste aufbauen

- Gibt es in ihrem Gebiet lokale Lieferdienste wie Picnic, Flaschenpost, Lieferando, Uber oder vergleichbares?
- Dann kann man sich überlegen, wie man sich gemeinsam zur Sicherung der Versorgung einsetzen kann. Ein Abgleich der Liefergebiete und deren gemeinsame Bündelung schafft Kraft für Synergien. Wer Mineralwasserkisten ausliefert, kann auch andere (natürlich gut verpackte) Produkte mitnehmen.





Jetzt Aufgaben erledigen, die immer schon anstanden

- **Gutscheine anbieten**
- **auf Facebook, Instagram und Co. informieren, was die Händler für Online Möglichkeiten anbieten**
- **Bauprojekte/Aufräumaktionen jetzt erledigen**



Es gibt viel zu gewinnen!



Mittelstand 4.0
Kompetenzzentrum
Handel

