

nexmart

Durchgängige Customer Journey mit retail Connect

Amazon hat das Kaufverhalten der Menschen nachhaltig verändert. Zu diesem Ergebnis kommt die Studie „Total Retail 2017“ des Beratungsunternehmens PwC, für die Menschen auf der ganzen Welt befragt wurden. Fast jeder Dritte bestätigt dabei, weniger im stationären Handel zu kaufen, weil es Amazon gibt.



Ralf Vychodil, eBusiness-Manager bei nexmart in Österreich

Insgesamt kaufen 56 % der Befragten bei dem Online-Händler ein. Aber nicht nur Amazon spielt eine Rolle. Der Verkauf von Produkten über das Internet nimmt von Jahr zu Jahr insgesamt zu – und das im B2B- und im B2C-Umfeld.

„Kunden erwarten heute, dass sie zu jeder Zeit und von jedem Ort aus einkaufen können“, sagt Ralf Vychodil, eBusiness-Manager bei nexmart in Österreich. „Und dabei ist es unerheblich, ob es um Bücher oder Jeans, um Schrauben oder Dübel geht.“ Außerdem ist für die meisten Kunden mittlerweile selbstverständlich, online alle Informationen über das gewünschte Produkt zu finden – schließlich ist das die Voraussetzung für einen späteren Kauf. Und häufig schauen die Kunden bei ihrer Recherche zunächst auf der Website des Herstellers vorbei. So wie bei fischer, Marktführer für Befestigungssysteme.

„Auf unserer Website informieren sich zahlreiche Besucher über unsere Produkte. Für sie haben wir vor einigen Monaten eine Möglichkeit geschaffen, unsere Befestigungssysteme auch online zu kaufen – wir haben also eine durchgängige Customer Journey etabliert“, so Matthias Schneider, Bereichsgeschäftsführer Digital Services der Unternehmensgruppe fischer. Erreicht

wurde das mithilfe der Lösung retail Connect des eBusiness-Spezialisten nexmart. Darüber bindet fischer die Handelspartner auf der eigenen Website ein: Ein Kunde wählt heute zunächst die gewünschten Produkte auf der Website von fischer aus. Ist die Auswahl abgeschlossen, erhält er eine Übersicht über die Handelspartner, die die gewünschten Produkte gerade verfügbar haben. Der Kunde muss sich nur noch für einen Handelspartner entscheiden und gelangt dann mit einem Klick in dessen Online-Shop. Möglich ist auch, sich die Handelspartner in der Nähe anzeigen zu lassen, die die gewünschten Produkte aktuell vor Ort führen. Dann kann der Kauf auch stationär abgeschlossen werden.

Ralf Vychodil: „Mit retail Connect unterstützen wir Hersteller und Handelspartner im Wettbewerb mit Amazon und anderen großen Plattformen, weil wir mit der Lösung einen Bruch im Kaufprozess vermeiden und eine direkte Verbindung herstellen. Auf diese Weise steigen Kundenfrequenz und damit Umsatz erfahrungsgemäß zwischen 4 und 10 %.“

Das funktioniert auch bei fischer gut. Matthias Schneider: „Wir leiten täglich tausende Kunden von den fischer Websites auf die Shops unserer Handelspartner. Deren Feedback ist sehr positiv: Kunden, die von der fischer Website auf die Shops gelangen, wirken sich spürbar auf den Umsatz der Händler aus.“

Einer dieser angebotenen Handelspartner ist Weyland. „Der Nutzen von retail Connect liegt für uns auf der Hand: Mehr Traffic und dadurch mehr Umsatz in unserem Shop ohne Zusatzkosten oder Mehraufwand“, sagt Dominik Fimberger, aus dem Bereich Marketing, Werbung und E-Commerce bei Weyland. „Wir haben in den vergangenen zwölf Monaten allein über die

direkte Verbindung mit der Website von fischer eine Erhöhung der Kundenfrequenz von über zehn % wahrgenommen, was sich auch auf die Absätze ausgewirkt hat. Daher würden wir uns sehr freuen, wenn auch weitere Hersteller retail Connect nutzen – zumal die Einrichtung für uns als Handelspartner kostenfrei ist.“

www.nexmart.com

Hazet

Aller guten Dinge sind drei!

Aller guten Dinge sind drei. Die HiPer Feinzahn-Umschaltknarre 916HP von Hazet gewinnt nach dem EISEN Innovations Award auf der Int. Eisenwarenmesse und dem Innovations Award als Nominee auf der Automechanika die dritte Auszeichnung in diesem Jahr: die Silber-Medaille für neue Produktideen der Parts & Service World 2018 in Kassel.

Die HiPer Feinzahn-Umschaltknarre 916HP ist die stärkste jemals gebaute Hazet Umschaltknarre, dessen lange Entwicklungszeit sich ausgezahlt hat. Folgende Leistungsmerkmale können sich sehen lassen: Die extrem hohe Belastbarkeit von 1000 Nm trifft auf präzise Feinverzahnung mit 90 Zähnen, die in einen Betätigungswinkel von gerade einmal 4° resultiert. Alle Werte sind fast doppelt so hoch wie die DIN-Vorgaben, unter anderem schafft die HiPer 256 Nm bei 50.000 Belastungen (Vorgabe sind nur 128 Nm) und 100.000 Belastungen mit 128 Nm.

www.hazet.de