

erstellt: 21.07.2019

Scalerion: Für Einzelhändler, die den Onlinern Paroli bieten wollen

O-Ton: Thomas Wetzlar, Geschäftsführer, Scalerion GmbH, 33106 Paderborn

Länge: 6:38 (8 O-Töne, einzeln einsetzbar)

Autor: Harald Schönfelder

Info: Die Einzelhändler ächzen unter der Marktmacht der Online-Händler. Die junge Firma Scalerion aus Paderborn will ihnen zu mehr Umsatz verhelfen. Raus mit dem teuren Lager, weg mit dem Vorrat an Kleidung, die nur wenige interessieren. Dafür aber her mit dem Showroom und einem schnellen Lieferversprechen, wenn ein Kunde doch die selten gefragten Stücke haben möchte. Das ist die Idee, dazu kommt noch eine Ausweitung des Sortiments: Warum nicht den Sekt auch im Sortiment anbieten, den der treue Kunde zur Anprobe spendiert bekommen hat?

Wetzlar antwortet auf folgende Fragen:

1. Warum hat es der Einzelhandel heute schwer?
2. Beim Online-Händler ist das Angebot riesig, kann der Einzelhändler dagegen bestehen?
3. Und wie sähe der ideale Händler aus, der gegen Online bestehen kann?
4. Wie wird sich der Einzelhandel Ihrer Meinung nach verändern, wenn er bestehen will?
5. Was ändert sich in diesem Laden der Zukunft für den Kunden? Warum sollte der in eine Showroom-Laden-Kombi gehen statt zum Onlinehändler?
6. Wie kann so ein Modell Kundenbindung herstellen?
7. Für wen haben Sie Scalerion entwickelt, für den selbständigen Einzelhändler oder auch für kleinere Ketten?
8. Ist der Kunde nicht eher abgeschreckt, wenn er vom Land in die Großstadt fährt, im Showroom steht und erfährt, dass er nichts gleich mitnehmen kann?

zum Beitrag gehörende mp3-Datei:

Gallery_Sommer_2019_Thomas_Wetzlar_Scalerion_OTN.mp3