

«CARTE BLANCHE» FÜR Christian Binder



Christian Binder,
Geschäftsführer
www.ch-binder-ag.ch

Im Sandwich zwischen Online-Handel und Einkaufstourismus bleibt der stationäre Detailhandel 2017 unter Druck. Während der Lebensmittelhandel 2016 mit einem blauen Auge davongekommen ist, musste der Non-Food-Bereich wieder Umsatzrückgänge hinnehmen. Besonders getroffen hat es den Mode- und Schuhhandel mit einem Minus von 7 Prozent. 2017 wird für den stationären Handel mit einer «Stagnation» der Branchenumsätze gerechnet.

In dieser Situation gibt es für den Retail keine Patentrezepte. Ohne viel Geld in die Hand zu nehmen, sind trotzdem Erfolg versprechenden Massnahmen vorhanden. Genau damit werden wir uns in einer Artikelserie, die wir für HANDEL HEUTE konzipieren dürfen, beschäftigen.

Mit ein paar Stichwörtern möchte ich Sie schon heute auf einige hoch wirksame Aspekte des Laden-Marketing einstimmen:

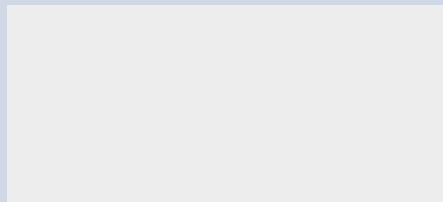
- Die emotionale Aufladung des POS ist ein Gebot der Stunde. Emotional aufgeladene Orte erhöhen die Verweildauer und führen zu höheren Umsätzen und Erträgen. Die moderne Gehirnforschung (Stichwort **Neuromarketing**) kann dazu wesentliche Beiträge leisten.

- Der durch **Ladendiebstahl** verursachte Verlust im Retail liegt bei 1 bis 2 % des Umsatzes. Meist ist das mehr als der Unternehmensgewinn. Ladenbauliche und organisatorische Massnahmen können mit wenig Aufwand Abhilfe schaffen.
- Der Konsument von heute will beim Shopping unterhalten werden und erwartet Erlebnisse. Welchen Beitrag können dazu **Shop-o-Tainment-Konzepte** (die Verknüpfung aus Shopping und Entertainment) leisten? Braucht es in unseren Städten mehr Urban Entertainment Center?
- Sind Shop-in-Shop-Konzepte heute noch zeitgemäss und welchen Beitrag können sie zum Erfolg leisten? Wir meinen: Alles eine Frage der Dosierung. Ein Überblick zu den Vor- und Nachteilen soll Ihnen die Entscheidung erleichtern.
- In unserer hektischen Zeit sehnen sich viele Menschen nach Entschleunigung. Auch in den Stores. Wir geben Ihnen die besten Tipps unter der Devise **weg mit dem Stress am POS!**

Die neue Artikelserie startet in der nächsten Ausgabe. Ich würde mich freuen, wenn Sie als Leser/in mit dabei wären. **Gerne können wir über das eine oder andere dieser Themen bereits an der kommenden EuroShop in Düsseldorf diskutieren. Sie finden mich in Halle 11, Stand F38.**

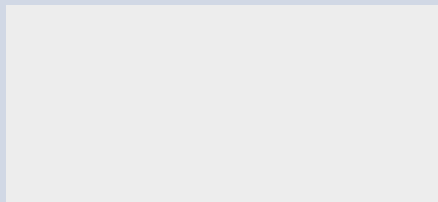
Herzlichst, Ihr
Christian Binder

IN DER NÄCHSTEN AUSGABE



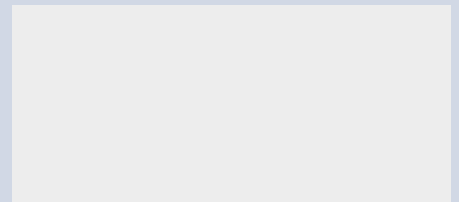
TITEL

Nossimporum dolorem taquam into moditum, que nullacepre vent ressunt. Etur? Ovit volorerchit quiae qui tem rem es modit int voleria aperspe rovitasped qui asim fugia dolo tem estem.



TITEL

Nossimporum dolorem taquam into moditum, que nullacepre vent ressunt. Etur? Ovit volorerchit quiae qui tem rem es modit int voleria aperspe rovitasped qui asim fugia dolo tem estem.



TITEL

Nossimporum dolorem taquam into moditum, que nullacepre vent ressunt. Etur? Ovit volorerchit quiae qui tem rem es modit int quia nos dolupta temporrorem quidunda dolo tem estem.