



PROFITIEREN
AUCH SIE VOM
BOOMENDEN
ONLINE-
HANDEL

ONLINE- UND EINZELHANDEL KOMBINIEREN

Wollen Sie zusätzlich zu Ihrem Ladengeschäft Ihre Produkte online verkaufen? Mit WacklerPlus als Partner ist Ihr B2C-Online-Shop schnell realisiert, die Kosten und der Aufwand für die Pflege sind überschaubar, und Ihre Umsätze können exorbitant wachsen.

Mit dieser Idee sind Sie in guter Gesellschaft: Aus einer Marktstudie des „EHI Retail Institute“ geht hervor, dass etwa die Hälfte (48,2 Prozent) der Online-Händler auch eigene stationäre Geschäfte betreiben.

Die Kombination von B2C-Online-Shop und eigenem Geschäft bietet Ihren Kunden einen gelungenen Mix aus bequemer Bestellung, Flexibilität, Service und ist die Zukunft des modernen Einzelhandels.

WACKLERPLUS

Interesse geweckt?

Kontaktieren Sie uns und vereinbaren Sie einen Termin. Wir informieren Sie gerne ausführlich über die Möglichkeiten, in das B2C-Online-Geschäft einzusteigen und Ihr vorhandenes Konzept zu optimieren bzw. zu erweitern:

wacklerplus@wackler.de
Telefon +49 7161 806 433

RUFEN SIE AN:
07161
806 433

Wackler Spedition & Logistik GmbH
Louis-Wackler-Straße 2
73037 Göppingen
www.wackler.de

elektro-plus GmbH
Emil-Eigner-Straße 1
86720 Nördlingen
www.elektro-plus.de



WEBSHOP- LÖSUNGEN FÜR DEN EINZELHANDEL



VORTEILE EINES WEBSHOPS FÜR EINZELHÄNDLER

Neukundengewinnung

Beschränken Sie sich nicht nur auf Ihre Laufkundschaft, sondern agieren Sie deutschlandweit und über die Landesgrenzen hinaus. Mit einem B2C-Online-Shop ist nahezu jeder Haushalt in ganz Europa erreichbar.

Kundenzufriedenheit steigern

Angenommen, ein Kunde interessiert sich für einen Artikel, den Sie im Geschäft gerade nicht vorrätig haben. Sie können dem Kunden den Artikel online zeigen, live mit ihm die Bestellung tätigen und die Ware direkt zu ihm nach Hause schicken lassen. Ihr Kunde verlässt Ihren Laden mit einem guten Gefühl! Oder anders herum: Ihr Kunde bestellt in Ihrem B2C-Online-Shop und kann die Ware bei Ihnen im Geschäft abholen.

Größere Produktauswahl

Im B2C-Online-Shop können Sie Ihre Produkte aus dem Ladengeschäft anbieten und darüber hinaus weitere Artikel, ohne die Artikel bei sich vorrätig zu halten. So bieten Sie Ihrem Kunden eine größere Produktvielfalt.

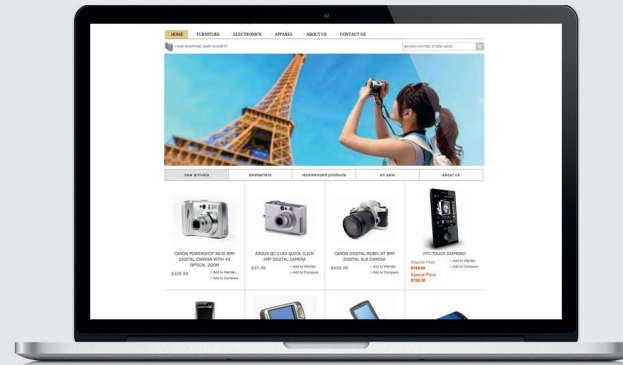
Zukunft Ihres Fachgeschäfts sichern

Die Konkurrenz im Einzelhandel ist groß und sie ist durch das Internet noch größer geworden. Steigen auch Sie in den boomenden Online-Handel ein und machen Sie Ihr Geschäft damit zukunftssicher.

Umsatz steigern

Nach Berechnungen von PricewaterhouseCoopers werden die Umsätze im Internet dieses Jahr einen Umfang von ca. 30 Milliarden Euro erreichen. Steigen Sie in diesen Markt mit ein.

BRINGEN SIE IHR ONLINE-BUSINESS IN SCHWUNG



Eröffnen Sie Ihren eigenen B2C-Online-Shop. Wir haben für Sie die optimale Rundumlösung und wir kennen die Kriterien, die signifikanten Einfluss auf den Erfolg Ihres B2C-Online-Shops haben.

Eine verkaufsstarke Gestaltung ist dabei nur ein Teil davon. Vom Ideenansatz bis zur Distribution bieten wir Ihnen Beratung, Konzeption und Projektmanagement.

Individuelle Lösungen, die aktuelle Trends berücksichtigen und dabei auf einer soliden Basis stehen, sind für Ihren Erfolg entscheidend.

Bei der Gestaltung des Shop-Designs gehen wir gerne auf Ihre individuellen Wünsche ein.

DIE
FULL-SERVICE-
LÖSUNG FÜR
IHREN WEBSHOP
AUS EINER
HAND

UNSERE LEISTUNGEN FÜR IHR B2C-ONLINE-GESCHÄFT

Wir bieten Ihnen beim Aufbau Ihres B2C-Online-Shops so viel Unterstützung wie Sie wünschen!

B2C-Shop-Beratung

- Strategieberatung
- Technische Beratung
- Anforderungs- und Zielgruppendefinition
- Wettbewerbsanalyse
- Vermarktungsstrategie

B2C-Shop-Umsetzung

- Konzeption und Design (nach aktuellen Usability-Richtlinien)
- Technische Umsetzung
- Anbindung WaWi
- Qualitätssicherung

Warehousing

- Zollabwicklung
- Wareneingang
- Qualitätskontrolle
- Verbuchung
- Lagerhaltung
- Import-Abwicklung

Order Fulfillment

- Kommissionierung
- Value Added Services
- Neu- und Umverpackung
- Artikelbeilagen
- Displaybau
- Verpackung, Verzollung

B2C-Shop-Optimierung

- Potenzialanalyse
- Tracking
- Usability- und A/B-Testing
- Conversion-Optimierung, Prozessoptimierung
- Datenschutz

B2C-Shop-Betrieb

- Hosting
- Pflege und Support
- Monitoring
- Contentmanagement
- Weiterentwicklung

Distribution

- Transport
- Fracht
- Auslieferung

Retourenmanagement

- Gutschriftenmanagement
- Retourenaufnahme
- Prüfung und Einstufung der retournierten Ware