



WEBINAR 07.05.2020

KEY TAKEAWAYS AUS DEM WEBINAR: ZUSAMMENARBEIT MIT PARTNERN IM DIGITALEN BEREICH

SPEAKER:

- Holger Wellner, Modehaus.de
- Paulina Rytters-Menapace, Jimdo
- Roman Heimbold, Atalanda

JIMDO:

- Frage: Was können wir unternehmen, um stationäre Händler zu unterstützen?
- Unterschiedliche Angebote:
 - **Corona-Hilfspaket:** Onlineshop für 1€ im Monat (1 Jahr lang)
 - **Webinare:** Wie erstelle ich einen Onlineshop?
 - **YouTube:** Erklärvideos
 - **Blog:** Tipps zu verschiedenen Themenbereichen (Kurzarbeit, Onlineshops, Soforthilfen, kreative Ideen,...)
 - **Facebook Austauschgruppe** (13.000 Mitglieder)
- **Success Stories** aus Follow-up Calls mit Kunden nach Erstellung ihrer Onlineshops:
 - Nicole Nolis von „Deargoods“ aus München wollte zuerst nur Gutscheine online verkaufen, konnte aber Kurzarbeit im Unternehmen vermeiden, da sie letztendlich auch ihre Artikel im Shop verkauft hat
- Händlern **Mut** machen, ihren eigenen Onlineshop zu erstellen:
 - sehr **einfache und schnelle Erstellung** mit Jimdo
 - **Mobile Version** möglich
 - ca. 3-5 Stunden von der Anmeldung des Shops bis zum Livegang
 - verschiedene Pakete zur Auswahl, verschiedene Zahlungsmöglichkeiten (PayPal, Kreditkarte,...)
- Eine Jimdo Website kann auch mit einem **bestehenden Onlineshop verknüpft** werde



ATALANDA:

- Stark bei **ROPO-Effekten** (Research Online Purchase Offline)
- Ziel: Partner bei **Google Search** nach oben zu bringen
- **OTO-Services**: Online to Offline (online vorselektieren, offline kaufen)
- Was ist die Besonderheit am stationären Handel?
 - Sofortige Verfügbarkeit der Ware
 - Events
 - Services (Änderungen, Personal Shoppig, etc.)
 - Atalanda versucht dies alles online abzubilden
- **„Stadt-Webseiten“**: Alle Händler einer Stadt werden hier abgebildet, es kann nach Händlern gesucht werden und einzelne Artikel können angezeigt werden (z.B. Wuppertal)
- Händler bestätigen Bestellungen per Video, persönlicher/lokaler Faktor
- Homepage von Händlern verlinkt auf Atalanda-Seite/„Stadt-Seite“
- **Kostenstruktur**:
 - Grundgebühren bis Juli ausgesetzt
 - Gutschein, zur Erhöhung der Liquidität
 - 29,95€/Monat (jährlich kündbar), 39,95€/Monat (monatl. kündbar)
- Zur Einrichtung online Anmeldung, API Key oder Daten aus WaWi bereitstellen & Atalanda pflegt diese ein
- Manchmal ist auch eine Förderung von Seiten der Stadt vorhanden
- Kooperation mit Fashion Cloud: Produktdaten von Fashion Cloud werden über Fashion Cloud API Key mit Atalanda online gebracht

MODEHAUS.DE

- Idee: **Modehändler schließen sich zusammen** und lösen gemeinsam die Herausforderung der Digitalisierung (ein innovativer Club)
- Herausforderungen von Modehändlern während der Krise und Unterstützung durch Modehaus.de:
 - Phase 1: Geschäftsschließungen, Herausforderung der **internen Kommunikation**, Hilfe durch attraktive Konditionen dank Partnerschaften mit Anbietern wie Beekeeper oder JustSocial
 - Phase 2: **Kunden Kommunikation**, Internaktion mit Kunden über Kanäle wie Social Media ist stark gestiegen, Angebot eines Auswahl-Lieferservices über Modehaus.de
 - **Gutschein Shop**: Kunde kann online Gutscheine bestellen, teils mit Preismechanismen verknüpft (Gutscheinwert um x% aufgestockt)



- **Eigene Onlineshops** für Händler werden auch nach der Krise noch ein wichtiges Thema sein
- Kaufgewohnheiten der Kunden werden weiterhin gleich bleiben, Online Shopping wird weiterhin wachsen
- Kunden muss gelernt werden, dass sie nun auch bei ihren **lokalen Händlern online einkaufen** können
- **Zalando** ist der beliebteste Marktplatz um viele Artikel zu verkaufen, die Retourenquote ist jedoch sehr hoch
- **Amazon** an zweiter Stelle für Basic-Teile, Retourenquote sehr gering
- Das **Marktplatzgeschäft muss sehr selektiv & strategisch** gestaltet werden um rentabel zu sein:
 - Welche Artikel sollen gestreut werden?
 - Welche Artikel haben eine geringe Retourenquote?
- Seit vielen Jahren **Partner von Fashion Cloud**: Produktdaten von Fashion Cloud werden von Modehaus.de vollautomatisiert online gebracht
- Kontakt: Holger@modehaus.de

JIMDO

**2 Mio Euro Umsatzmarke geknackt –
kreative Shop-Beispiele, die jetzt online Geschäft und Mut machen!**

#SupportSmallBusinesses

- Corona-Hilfspaket:
 - Onlineshop für 1 EUR/Monat für ein Jahr
 - automatischer Rechtstexte-Manager inklusive – mit Abmahnschutz!
- Live-Webinare und Tutorials
- Jimdo-Blog: Tipps zu Soforthilfe, Kurzarbeit, inspirierende Stories
- Facebook Austauschgruppe für Selbständige mit über 13.000 Mitgliedern

→ Resonanz und Ergebnisse beeindruckend:

Umsatz von über 2 Mio. Euro

Online-Shop statt Kurzarbeit

- Nicole Nolis Modeladen “Deargoods” in München
 - Erst Gutscheine, dann auch Produkte
 - Traffic durch Kommunikation in Social Media und Plakate im Schaufenster
- Kurzarbeit durch Online-Umsätze verhindert
- Die Krise geht, der Onlineshop bleibt.



Lokal Mode online shoppen

- Vintagemode: klassisches Produkt zum Stöbern im lokalen Handel
- “Jana Blume Vintage”: Second Hand goes online
- **Die Idee:** treue Kunden jetzt digital erreichen – im Shop und auf Social Media.
- Community-Aufbau, der nachhaltig Umsätze sichert.

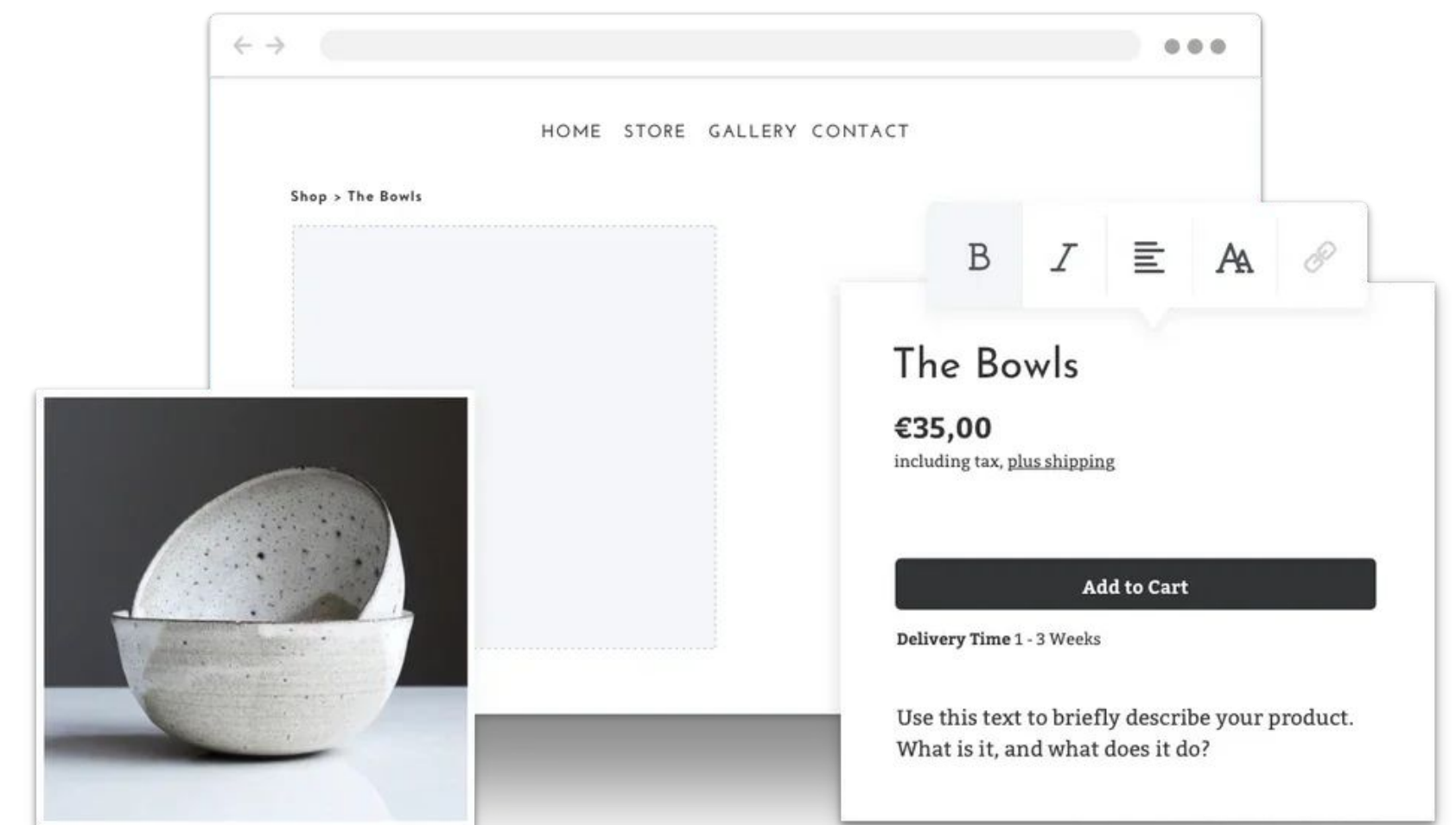
→ **Multichannel im lokalen Einzelhandel**



www.janablumevintage.com

Jeder kann einen Online Shop bauen!

- Ohne Vorkenntnisse. Ohne Coding.
- Verkaufsbereit in 3 bis 5 Stunden
 - Kurze Fragen beantworten
 - PayPal / Stripe anbinden
 - InStore PickUp und andere Liefermethoden aktivieren
 - Produkte per Drag & Drop einstellen
- Mobile optimiert
- Automatisch aktualisierte Rechtstexte durch die Anbindung an Trusted Shops



Kontakt:

Paulina Rytters

Team Lead Campaigns & Design

paulina@jimdo.com

www.jimdo.com