

kommen wir ins geschäft?

- 9. Januar 2007
- 11. juli 2008
- irrtum

schlagwortwolke

- ganz klein: kunde
- etwas größer: markt, anbot, preis
- wichtig: wetter

- mit abstand größtes
schlagwortwolkenwort:
onlinehandel

handel in zahlen

- jahresumsatz im deutschen einzelhandel in:
- 2014 – 459 milliarden €
- 2016 – 482 milliarden €
- anstieg zum vorjahr 1,9%
- zahl der beschäftigten, in mio 3,0
- anteil der geringfügig beschäftigten, in prozent 30
- zahl der täglichen kundenkontakte im deutschen einzelhandel, in mio 50

- anteil der verkäufer im einzelhandel mit hauptschulabschluß, in prozent 27,4
- mit realschulabschluß 50,1
- mit abitur 8,5
- durchschnittl. bruttoeinkommen einer verkäuferin im ersten berufsjahr 1681
- Im 21. berufsjahr 1956
- durchschnittliches bruttomonatseinkommen eines geschäftsführers im jahr 2014 im stationären onlinehandel 9893

- höhe des durchschnittlichen einkaufsbetrages im deutschen lebensmitteleinzelhandel in supermärkten 15,52
- anteil der deutschen, die in zukunft im internet ihre lebensmittel kaufen, in prozent 36
- anteil der kunden die sich schon einmal im laden informiert und zu hause im internet bestellt haben, in prozent 75

wachstum

- wachstum des onlinehandel in 2014
- in prozent 17 – neunmal so schnell wie der stationäre handel
- Im jahr 2015 ein plus von 12 prozent
- umsatz des onlinehandel in 2014, 39 milliarden = 8,5% vom gesamtumsatz
- In 2020 = 25% vom gesamtumsatz

- es ist in zukunft damit zu rechnen, daß die flächen im einzelhandel um 25 -30 prozent abnehmen werden!
- beispiel: die unternehmensberatung price waterhouse coopers hat durchgerechnet, daß ein denim jeans laden in zukunft nur noch 220 hosen bevorraten muß, um größe, farbe, stoffqualität zu zeigen.
- Ein konventioneller jeans laden muß 3640 hosen bevorraten, um die kundenwünsche zu befriedigen.

herr burchard

- hamburg – st. georg
- 70 fachverkäufer
- verkauf von anzügen pro jahr , in tsd 35
- verkauf von hemden pro jahr, in tsd 50
- kundenbesuche pro tag 150 – 500
- emailnewsletter pro jahr, in absoluter zahl 0

ziel

- perfektes angebot für den kunden
- den kunden integrieren
- kunde muß das selbst wollen
- out of the box
- jeder tag, ist der 1. tag
- investieren sie nicht in geschäftsmodelle,
investieren sie in fähigkeiten

- digital detox camp