



Obwohl Onlineshopping in den letzten Jahren zu einem neuen Trend geworden ist, sollten „reale“ Shoppingwelten auf keinen Fall außer Acht gelassen werden. Die langjährige Aufbauarbeit eines Kundenstocks kann beispielsweise dazu genutzt werden, KundInnenräume neu zu gestalten und online- und offline-Welten miteinander zu verbinden. Wer jetzt jedoch glaubt, ein Webshop sei die Rettung, der irrt! Vielmehr muss sich die Grundstruktur der Geschäfte dem neuen Zeitgefühl anpassen. Der Trend geht hin zum Marktplatz – einerseits offline, sozial und kulturell...andererseits aber auch online. Veränderungen im Handel sollten nicht als unternehmerischer Untergang gesehen werden, sondern bieten vielmehr die Chance, das eigene Geschäftsmodell zukunftsfit zu machen.

**Mehr Erlebnis, weniger vermietbare Fläche**

Angesichts der fortschreitenden Digitalisierung ist es an der Zeit, Shoppingwelten so zu gestalten, dass Sie den Menschen in Erinnerung bleiben. Die Shops der Zukunft machen das Einkaufen zum Erlebnis. „Wow-Effekte“ lösen Emotionen aus, bleiben den KundInnen in Erinnerung und setzen Kaufimpulse. Der Kunde möchte verführt werden, Emotionen spüren und vor allem auch selbst welche zeigen dürfen.

Das Geschäft sollte zum Ausgangs- und Endpunkt einer unverwechselbaren Customer Journey werden. Die Schaffung relevanter und konsistenter Einkaufserlebnisse kombiniert mit einem un-

verwechselbaren Gestaltungskonzept ist dafür wesentlich. Denn eines ist sicher: Den Kunden 24 Stunden am Tag und 365 Tage im Jahr zu unterhalten, ist keine leichte Aufgabe.

Für die Zukunft des Handels wird es daher zentrales Thema sein, KundInnen während des Einkaufs mehr Erlebnis auf weniger Fläche zu bieten und sie mit innovativen und individuellen Konzepten zu überraschen und zu binden. Dazu gehört unter anderem auch die Verzahnung von On- und Offline-Welten. Onlinestrategien sollten im Realraum erlebbar gemacht werden und genauso müssen Offlinewelten in die digitale Welt integriert werden. Ein reiner Webshop allein reicht dafür jedoch auch nicht aus.

**1**

**Individualisieren Sie sich!**  
Punkten Sie bei Ihren Kunden mit individuell innovativer Geschäftsgestaltung und Kreativität statt eintönigen Standard-Konzepten.

**Wie Sie mit den folgenden 5 Tipps und Tricks den Wandel im Handel erfolgreich für sich nutzen können.**

**2**

**Online und Offline verbinden – jetzt und für immer!**  
Machen Sie alles, was Sie für Ihre KundInnen tun, simultan interpretiert – sowohl online als auch offline. Nutzen Sie die Potentiale, die beiden Welten miteinander zu verbinden. Dadurch entstehen viele Chancen, sich und Ihre KundInnen besser kennen zu lernen.

**3**

**Suchen Sie keine Fehler, sondern testen Sie weiter!**  
Noch ist nicht genau klar, wo sich der Handel in Zukunft konkret hin entwickeln wird und für vieles, was gerade in der Verbindung von online & offline passiert, gibt es noch keine Erfahrungswerte. Als Early-Adopter können Sie in Ihrer VorreiterInnenrolle nur gewinnen, wenn Sie testen, testen, testen.

**4**

**Verändern Sie Ihr eigenes Geschäftsmodell!**  
Die digitale Revolution verändert alles. Verändern auch Sie Ihr eigenes Geschäftsmodell, um in Zukunft weiterhin erfolgreich zu bleiben.

**5**

**Träumen Sie!**  
Schließen Sie die Augen und lassen Sie Ihre schönsten Erlebnisse Revue passieren. Beginnen Sie zu träumen und genauso schön wie Ihre Träume wird auch Ihr Shop der Zukunft aussehen – wenn Sie offen für Neues sind und Online und Offline miteinander verschmelzen. Augmented!