

## Wieder fünf neue vernetzte Läden alleine im Oktober

Fünf neue vernetzte Läden alleine im Oktober. Dies zeigt, dass unsere Vernetzten Läden weiterhin auf Erfolgskurs sind und das Potential, das dahintersteckt, von den Händlern erkannt wird. Einer der vernetzten Läden, der sich bereits seit Eröffnung über zufriedene Kunden freut, ist my-eXtra aus Forchheim.

### Vernetzte Läden boomen

Klaus Meisner von my-eXtra aus Forchheim hat seinen vernetzten Laden Anfang Oktober eröffnet. Nach gut vier Wochen kann er sich bereits über sehr viel positives Feedback freuen.



"Ich habe mich für den vernetzten Laden entschieden, um unseren Kunden ein modernes Beratungs- und Verkaufsumfeld zu bieten. So kann der Kunde nicht nur für sich im Laden, sondern 24/7 entscheiden, was und wann er kaufen möchte und muss trotzdem nicht auf den Service verzichten, den er von uns gewohnt ist. Die Einrichtung aber auch der Kiosk kommen bei unseren Kunden sehr gut an. Oft werden wir auch schon auf Dinge angesprochen, die im my-store.TV gerade laufen und die der Kunde während eventuellen Wartezeiten dort gesehen hat - das funktioniert auf alle Fälle besser als statische Werbung und ist immer topaktuell!"

Klaus Meisner von my-eXtra Forchheim.

## Erfolgreiche Vernetzung

Immer mehr Händler erkennen, dass der vernetzte Laden viele Vorteile im Vergleich zu traditionellen Läden bietet. Mittlerweile gibt es deutschlandweit immer mehr teilweise oder komplett vernetzte Läden, die wir mit Möbeln, Kiosk-Systemen und Digital Signage

ausgestattet haben.

Die Nachfrage ist groß, weil viele Händler sehen, dass unser Konzept in der Praxis funktioniert und von den Kunden auch sehr gut angenommen wird. Daher beschließen immer mehr Ladenbesitzer, ihren Laden zu vernetzen. Vor allem das Gesamtkonzept des vernetzten Ladens mit Möbeln, Kiosk und Digital Signage kommt bei den Händlern toll an.



**Bild:** my-eXtra Forchheim überzeugt mit seinem Vernetzten Laden Konzept.

## Lösung im Kampf der Kanäle

Gerade in der aktuellen Situation, in der sich der stationäre Handel gegenüber der Konkurrenz aus dem Internet behaupten muss, bietet der Vernetzte Laden die ideale Lösung. Mit dem brodos.net Kiosksystem lässt sich das Ladenregal um ein Vielfaches verlängern. Der Händler kann auf ein riesiges Sortiment aus über 250.000 Produkten zurückgreifen und seinen Kunden dabei auch ausgefallene Produktvarianten, wie man sie im Internet bekommt, anbieten. Der zum Konzept gehörende brodos.net Onlineshop ermöglicht es den Händlern, auch an Wochenenden und Feiertagen für ihre Kunden da zu sein und mit dem StoreShip Preis kann der Händler günstige Preise offerieren, die mit denen der Etailer vergleichbar sind.

Mit dem Vernetzten Laden lassen sich folglich die Vorteile aus dem Internet für den Händler ohne großen Aufwand kompensieren. In Verbindung mit gutem Service und kompetenter Beratung wird der Händler zum Local Hero in seiner Region und kann sich gegen den Online-Handel behaupten, wenn nicht sogar als Sieger aus dem Kampf der Kanäle hervorgehen.