

Mit einem Mausklick zur perfekten Geschenkidee

■ KREIS ESSLINGEN: Kunden können im EZ-Weihnachtsshop exklusive Präsente und die Vorzüge örtlicher Einzelhändler entdecken

VON ALEXANDER MAIER

Viele Einzelhändler blicken mit Sorge auf die Konkurrenz im Internet. Denn der Onlinehandel hat in den vergangenen Jahren kräftig Boden gut gemacht, und diese Entwicklung scheint noch lange nicht am Ende zu sein. Trotzdem findet der Marketingexperte Norbert Beck: Bangemachen gilt nicht. Er empfiehlt den Einzelhändlern vor Ort, auf ihre eigenen Stärken zu setzen und neben einem attraktiven Angebot vor allem ihre Kundennähe und ihre hohe Servicequalität in die Waagschale zu werfen. Und wenn die Einzelhändler dann auch noch ihre klassischen Vorteile mit den Möglichkeiten der digitalen Welt verknüpfen, hat der lokale Handel nach Becks Einschätzung beste Chancen. Wie's geht, verriet er in einer unterhaltsamen Veranstaltung, zu der die Eßlinger Zeitung in den Salemer Pflegehof eingeladen hatte. Dort stellte der Marketingexperte den neuen EZ-Weihnachtsshop vor, der Kunden die Möglichkeit bietet, online zu reservieren und lokal einzukaufen.

Chance für die lokale Geschäftswelt

Dass sich das Kundenverhalten verändert hat, ist ein offenes Geheimnis. In manchen Branchen läuft bereits rund ein Fünftel des Umsatzes übers Internet – Tendenz steigend. Umso wichtiger ist es nach Einschätzung von EZ-Verlegerin Christine Bechtle-Kobarg, die Zeichen der Zeit zu erkennen. Denn für sie ist klar: „Wir brauchen einen starken und attraktiven Einzelhandel vor Ort. Das ist ein wichtiger Standortfaktor.“

Deshalb hat Marketingexperte Norbert Beck gemeinsam mit der Eßlinger Zeitung eine Plattform entwickelt, die die Vorzüge des lokalen Einzelhandels mit den Möglichkeiten des Onlinehandels verbindet. Branchenkenner sprechen von einem „Click & Collect“-Modell mit crossmedialer Präsenz, das über Zeitung, Internet und soziale Medien den Kontakt zwischen Einzelhändler und Kunden erleichtert.



Kaufen und verkaufen soll Spaß machen. Dafür warb der Marketingexperte Norbert Beck (links) vor zahlreichen Esslinger Einzelhändlern.

Foto: Kaier

Die Vorzüge für die Kundschaft liegen auf der Hand: Der neue Weihnachtsshop der Eßlinger Zeitung, der Mitte November ans Netz gehen wird, bietet bis Jahresende die

Möglichkeit, bequem von zuhause aus zu stöbern, außergewöhnliche Geschenkideen und attraktive Schnäppchen zu entdecken, übers Internet zu reservieren und dann

vor Ort beim jeweiligen Einzelhändler zu kaufen. „Die Kombination von lokaler Einzelhändler-Kompetenz und digitaler Einkaufsmöglichkeit ist ideal“, weiß Nor-

bert Beck aus langjähriger Erfahrung. Und er spürt in jüngerer Zeit bei vielen Kunden wieder ein wachsendes Bewusstsein dafür, dass Kundennähe, guter Service und fachkundige Beratung durch nichts zu ersetzen sind: „Viele orientieren sich gern im Internet, kaufen dann jedoch vor Ort. Diesen Kunden wollen wir den Einkauf auf zeitgemäße Weise erleichtern.“ Deshalb hat Beck mit der EZ den Weihnachtsshop entwickelt, der den örtlichen Geschäften eine attraktive Möglichkeit bietet, einen direkten Draht herzustellen. Und er ist überzeugt: „Wenn Kunden so den Weg zu ihren Einzelhändlern vor Ort finden, werden sie feststellen, dass die örtliche Geschäftswelt Vorzüge bietet, die ihnen das Internet niemals bieten kann. Das Internet kann uns nicht zulächeln und es kann auch nicht mit uns reden.“

SO FUNKTIONIERT DER EZ-WEIHNACHTSSHOP

Alle Jahre wieder ist es dasselbe Spiel: Weihnachten rückt immer näher, und die Geschenkliste ist noch lange nicht komplett, weil wieder mal die zündenden Ideen fehlen. Und die Zeit, um zu bummeln und sich Anregungen zu holen, ist in der Vorweihnachtszeit ebenfalls knapp. Doch in diesem Jahr kann alles etwas anders – und viel einfacher – sein: Man sitzt zuhause am PC, wann immer es der eigene Zeitplan erlaubt, und schaut sich an, was die örtliche Geschäftswelt an außergewöhnlichen Geschenkideen und Schnäpp-

chen fürs frohe Fest zu bieten hat. Und so funktioniert's: Unter www.ez-weihnachtsshop.de können örtliche Geschäfte sich und ihre exklusiven Weihnachtsangebote in attraktivem Umfeld auf einer speziellen Internetplattform präsentieren. Und die Kunden können vom 14. November bis 31. Dezember ganz bequem von zuhause aus per Internet die exklusiven Angebote studieren, die passenden Offerten auswählen und online reservieren. Das Gekaufte holt man dann in den kommenden Tagen direkt im Geschäft ab. Davon profitieren

Kunden und Händler: Der Kunde spart sich die Versandkosten und erhält auf Wunsch fachkundige Beratung. Und der Händler hat den persönlichen Kontakt zum Kunden, kann seine Servicequalität einbringen und dem Kunden bei weiteren Wünschen mit Rat und Tat zur Seite stehen.

■ Ansprechpartnerin für interessierte Einzelhändler ist Heike Poliak-Klein unter ☎ 07 11/93 10-273 oder per E-Mail unter spezial@ez-online.de.

■ www.ez-weihnachtsshop.de