

---

# DER OPTIMAL VERNETZTE STATIONÄRE HÄNDLER.

---

DIGITALISIEREN. TRANSFORMIEREN. PROFITIEREN.





**Schuhe sind oft von der Schnellebigkeit von Mode und Trends unterworfen. Ihr digitales Umfeld ist jedoch mehr als ein Trend, der irgendwann aus dem Schuhschrank verschwindet.**

Die Digitalisierung ist ein nachhaltiger Veränderungsprozess, der auch im Handel Wandel vorantreibt. Gehen Sie die erforderlichen Schritte, können Sie von den vielen Möglichkeiten der Digitalisierung profitieren.

Als Ihre Verbundgruppe sehen wir es als unsere Aufgabe an, Sie auch durch einen digitalen Transformationsprozess zu begleiten. Doch wie sieht er aus – Ihr persönlicher Weg zum optimal vernetzten stationären Händler?

# DER OPTIMAL VERNETZTE STATIONÄRE HÄNDLER

DIGITALISIEREN. TRANSFORMIEREN. PROFITIEREN.

## VERWALTUNG

Einkauf, Warenwirtschaft, Personal. Was früher der gefürchtete Papierkrieg war, wird mit dem richtigen digitalen Werkzeugen effizienter und strukturierter.



## VERNETZUNG

Digitalisierung ist stetiger Austausch und Weiterentwicklung. Der SABU fördert und schafft Möglichkeiten der Weiterbildung, Orientierung und des Austauschs.



## SERVICES

Ihr Service ist Ihr Alleinstellungsmerkmal? Transformieren Sie so viel Kundenorientierung und Kundenerlebnis durch die richtigen Maßnahmen auch ins digitale Drumherum.



## VERTRIEB

Ob stationärer Verkauf oder eCommerce: Mit den richtigen digitalen Mitteln legen Sie die Basis für das Einkaufserlebnis Ihrer Kunden – und Ihren erfolgreichen Verkauf.



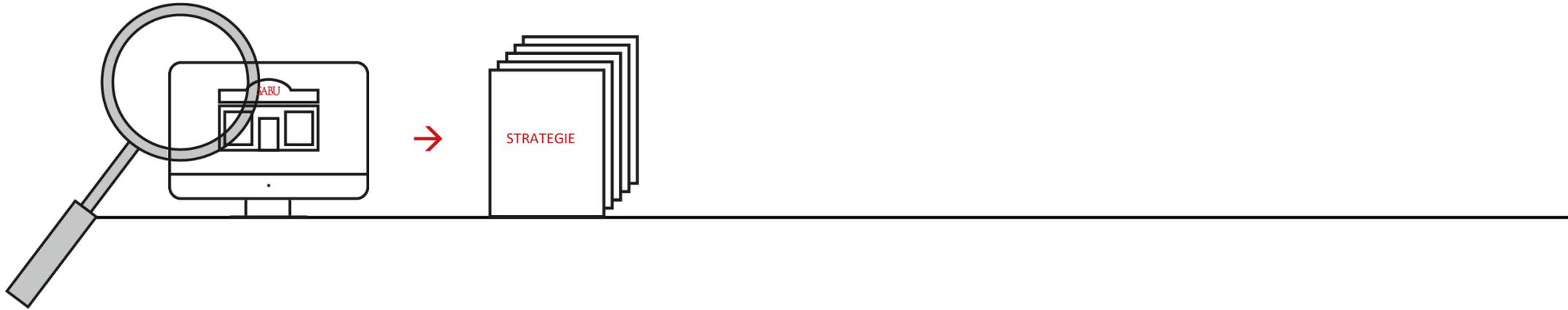
## MARKETING

Anzeigen, Plakate und Shop-Deko: Heute umfasst die Welt des Marketings viele weitere Online-Werbekanäle, die gerade für stationäre Händler attraktiv sind.





# VOM DIGITAL-CHECK-UP ZUR STRATEGIE:



Warenwirtschaft im Einsatz

Kundendaten sammeln

Präsenz im Internet

Digitales Marketing

Elektronischer Datenaustausch

Digitale Tools am POS

**Um Sie auf dem Weg zum optimal vernetzten Händler zu begleiten, erstellen wir Ihren individuellen Digital-Check-Up. Dieser bildet die Basis für die Festlegung eines ersten Digitalisierungsgrads.**

Je nach Grad der Digitalisierung entwickeln und empfehlen wir Ihnen unterschiedliche Maßnahmen.

Das Ergebnis ist eine strukturierte Herangehensweise an die nächsten, für jeden Händler individuellen, digitalen Potentiale.

# DIGITAL-CHECK-UP

## DIGITAL-INTERESSIERTE

VERWALTUNG	VERTRIEB	MARKETING	SERVICES
Red	Grey	Grey	Grey
Dark Grey	Dark Grey	Grey	Grey
Red	Grey	Red	Dark Grey

## DIGITAL-ORIENTIERTE

VERWALTUNG	VERTRIEB	MARKETING	SERVICES
Dark Grey	Dark Grey	Grey	Dark Grey
Red	Red	Grey	Red
Dark Grey	Grey	Red	Dark Grey

## DIGITAL-VERSIERTE

VERWALTUNG	VERTRIEB	MARKETING	SERVICES
Grey	Red	Red	Red
Grey	Dark Grey	Red	Dark Grey
Grey	Red	Red	Dark Grey

## DIGITAL-ORIENTIERTE

als Beispiel

### VERWALTUNG

Digitalisierung der  
EINKAUFsprozesse

Digitalisierung der  
VERWALTUNGsprozesse

ERP / Warenwirtschaft

### VERTRIEB

eigene Webseite  
mit/ohne Online-Shop

Digitale  
MARKTPLÄTZE

Digitale VERKNÜPFUNG &  
VERLÄNGERUNG am POS

### MARKETING

Digitale WERBUNG  
(kostenpflichtig)

Digitalisierung  
der  
MARKETINGprozesse

Digitale  
KOMMUNIKATION

### SERVICES

Digitale SERVICES  
am POS

Digitale  
ZAHLUNGSARTEN

Digitale  
LIEFERSERVICES

## DIGITAL-ORIENTIERTE

als Beispiel



---

**DAS SABU-TEAM.  
VERNETZEN WIR UNS.**

---



**Martin Gottfried**  
Digitale Handelsprozesse  
m.gottfried@sabu.de



**Jutta Brauner**  
Leitung SABU Digital  
j.brauner@sabu.de



**Oliver Straub**  
Digitale Handelsprozesse  
o.straub@sabu.de



**Michael Gnoth**  
Leitung SABU Marketing  
m.gnoth@sabu.de



**Ekaterina Rauser**  
Digitale Werbung & eBusiness  
e.rauser@sabu.de



**Melanie Gladbach**  
Digitale Kommunikation & Content  
m.gladbach@sabu.de



**Peter Wagner**  
Betriebswirtschaft & eCommerce  
p.wagner@sabu.de

