



Umsatzpotentiale durch Digitale Regalverlängerung

Sabu Forum

Prof. Dr. Oliver Janz
November 2020



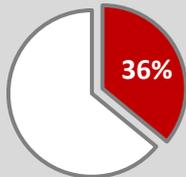
Wie? Sie haben
meine Größe nicht?



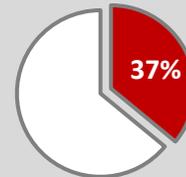
Wie? Sie haben das
Kleid nur noch in Gelb?



Sie haben wirklich
keinen passenden Gürtel
zu den Schuhen?

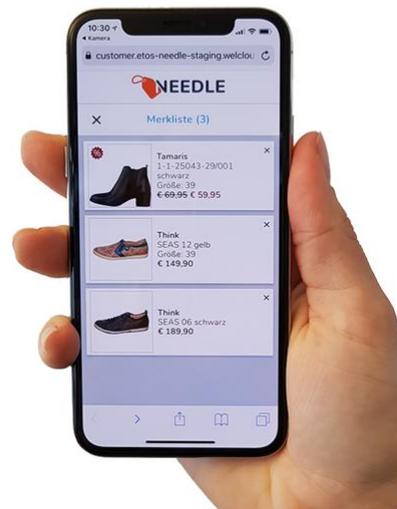
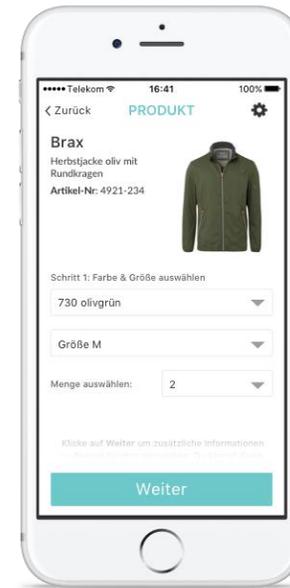
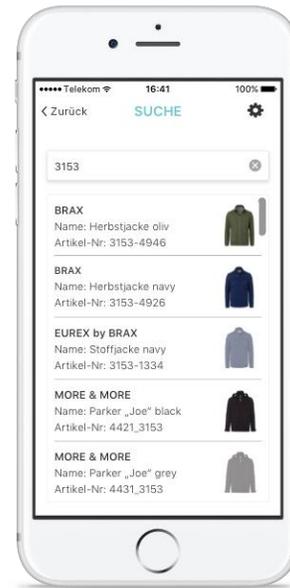
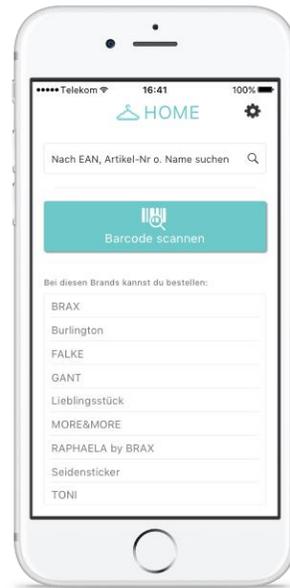


Verkäufer schätzen, dass im Mittel 36% der Verkaufsgespräche an **fehlenden Größen oder Farben** scheitern

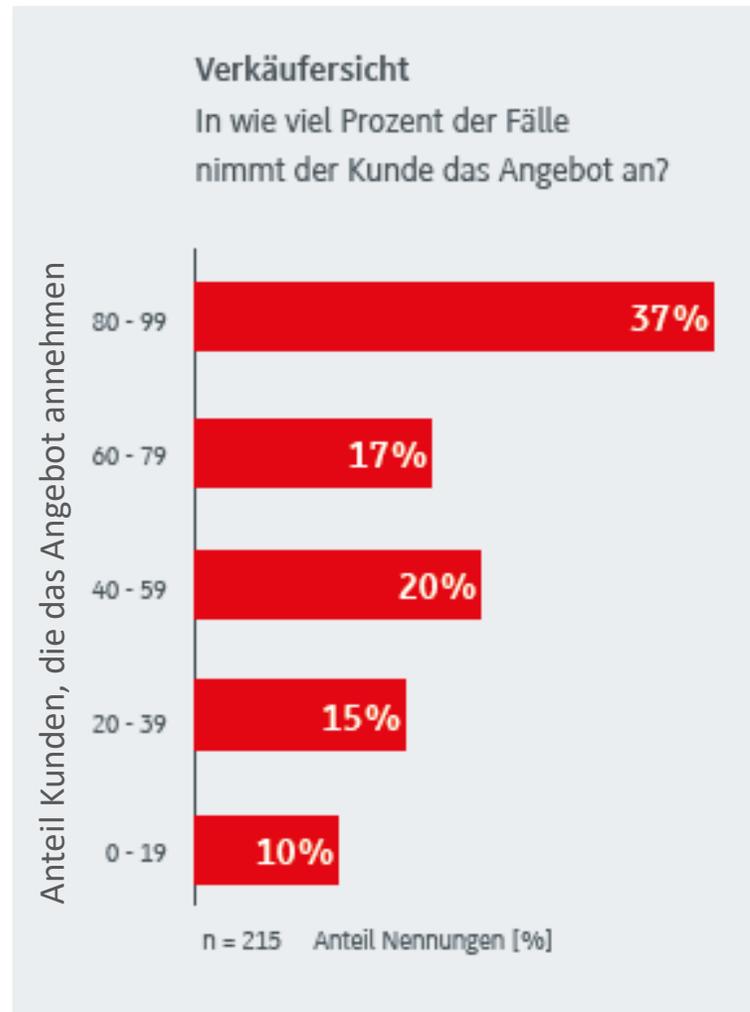


Verkäufer schätzen, dass im Mittel 37% der Verkaufsgespräche scheitern, **weil nichts gefällt**

Sind Regalverlängerungssysteme die Lösung des Problems?

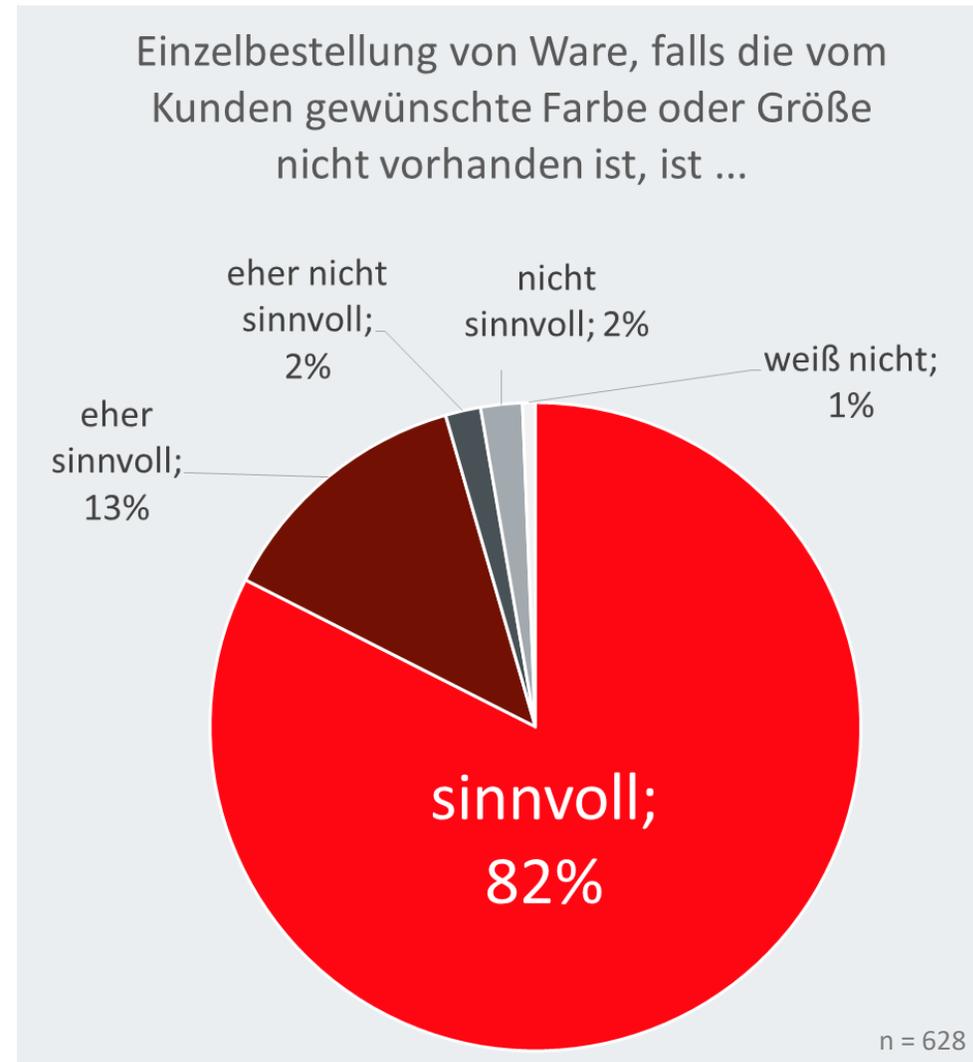


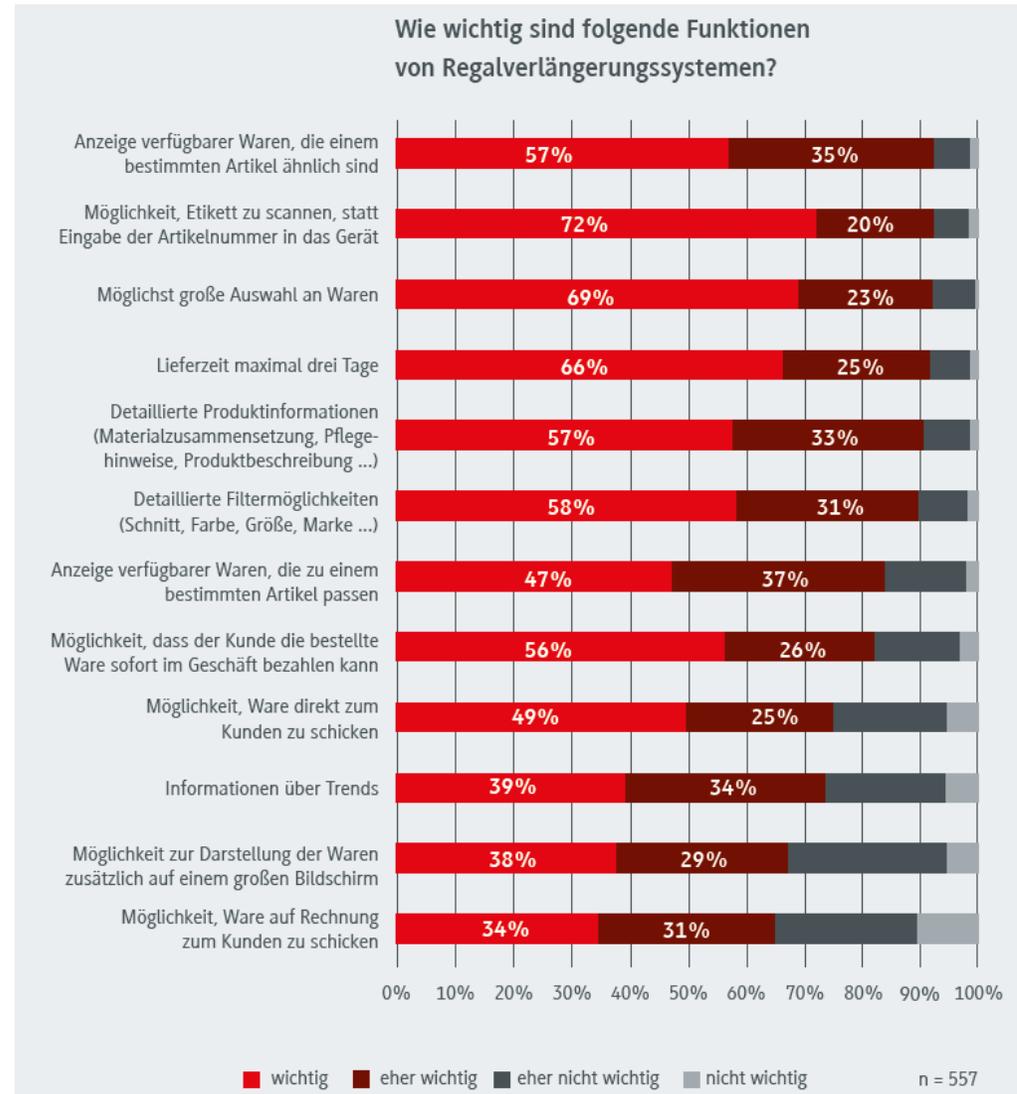
Auf den Kunden?

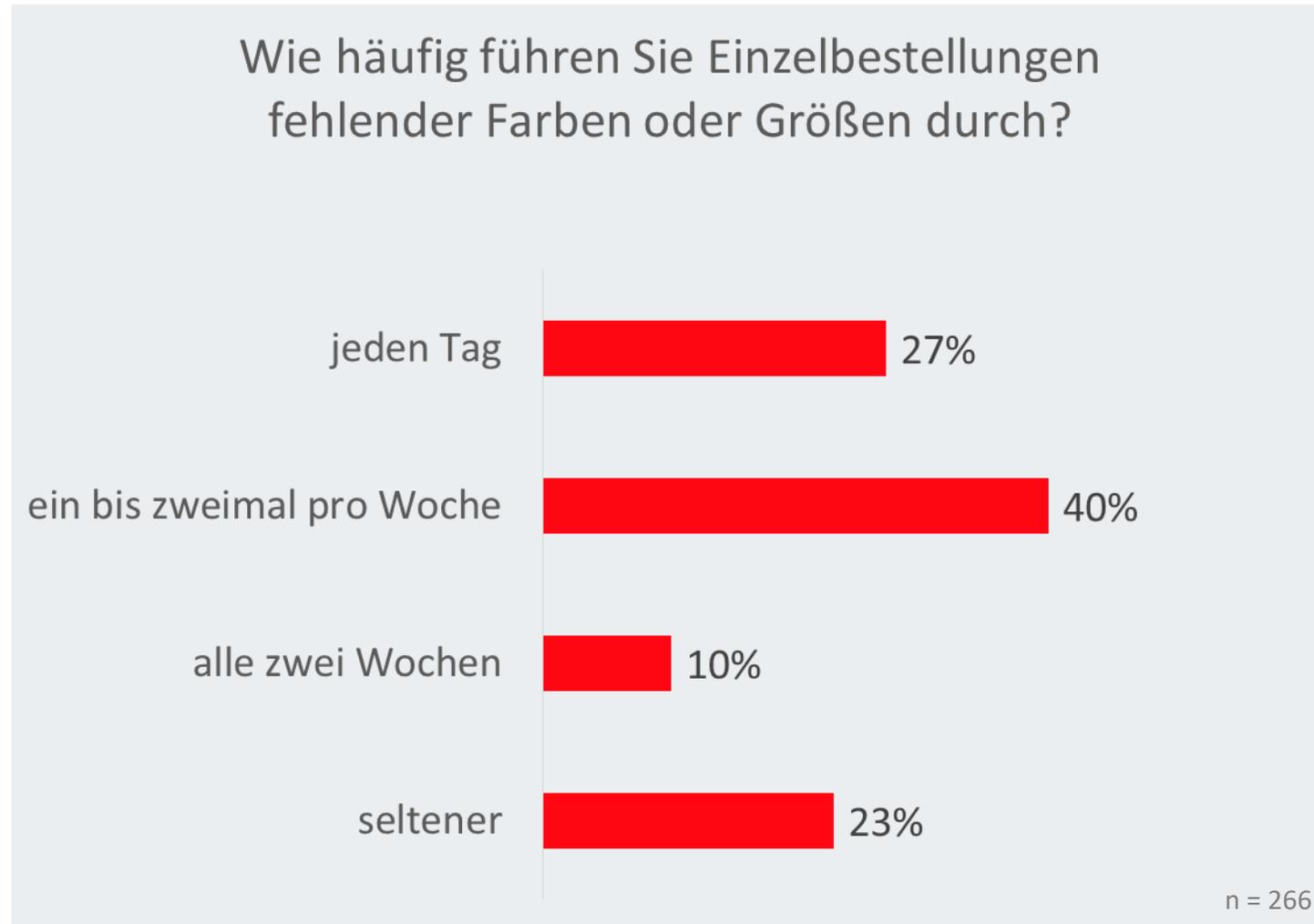


2/3 der Verkäufer gehen davon aus, dass mehr als die Hälfte der Kunden das Angebot zu bestellen annimmt.

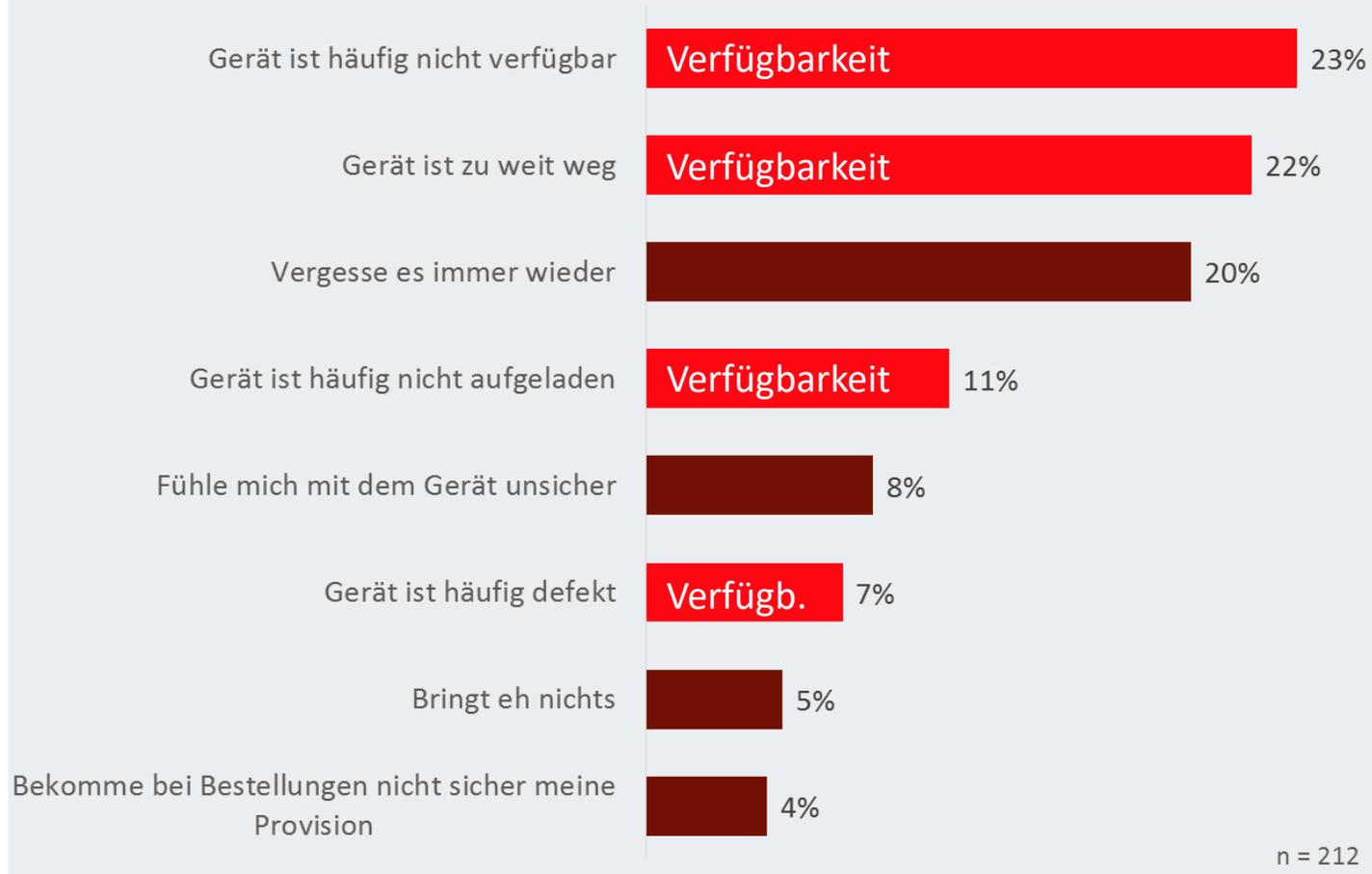
Auf den Mitarbeiter!





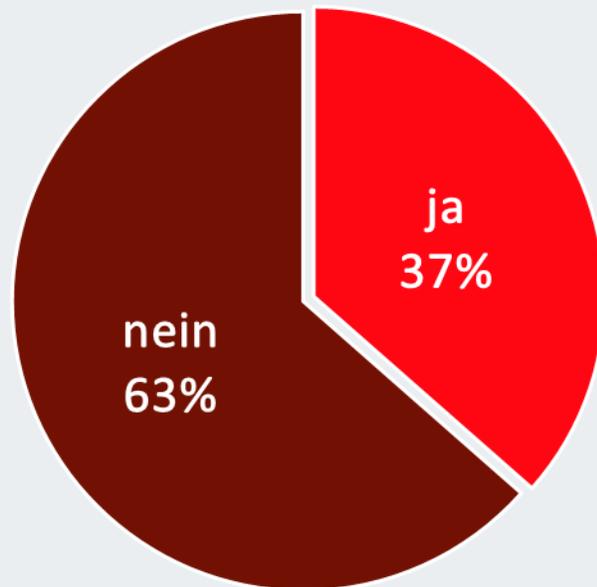


Warum setzen Sie das mobile Gerät nicht häufiger ein, um den Kunden Ware zu präsentieren oder für sie zu bestellen?



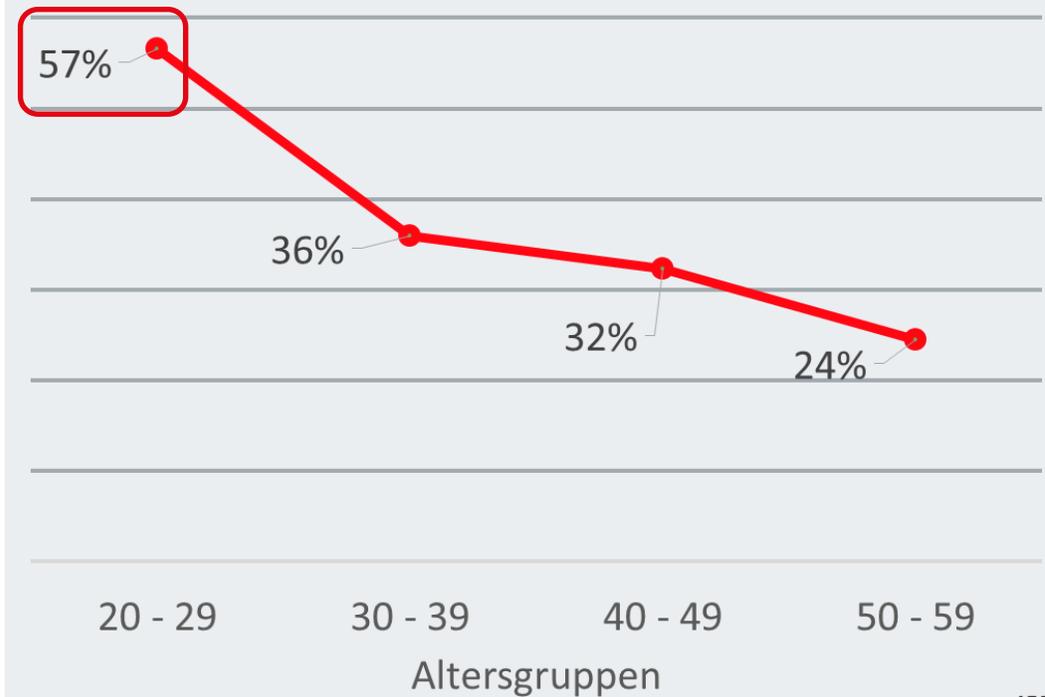
63% der Verkäufer geben an, Regalverlängerung aufgrund mangelnder Verfügbarkeit der Geräte nicht häufiger einzusetzen

Sind Sie bereit die entsprechende App auf Ihr eigenes Smartphone zu laden und dieses zur Präsentation und Nachbestellung von Ware zu nutzen?



n = 545

Bereit zur Nutzung des privaten Smartphones sind ...



n = 455

Auf den Kunden

Auf den Mitarbeiter

Auf die Lieferanten!

Ohne Warenverfügbarkeit keine Regalverlängerung!

Digitale (Vor-)order

Corona-Notmaßnahme oder Digitales Zukunftsprojekt?

Umfangreiche Händlerbefragung