



Come Back Stronger

Empfehlungen und Maßnahmen



Corona Times mit Ladenschließungen und Ausgangsbeschränkungen

www.hutter-unger.de



strategisch
mehr wert

hutter & unger

w e r b e a g e n t u r



BTE KompetenzPartner
Erfolg für den Modehandel

1. Du solltest jetzt aktiv führen und vorangehen

In Krisenzeiten brauchen die Menschen Vorbilder und andere Menschen, die vorangehen und aktiv führen. Das gilt für Dein Team genauso, wie für Deine Kunden.

In der Corona-Krise gut zu erkennen am Beispiel von Bundeskanzler Sebastian Kurz (Republik Österreich) und Ministerpräsident Dr. Markus Söder (Freistaat Bayern). Beide treffen Entscheidungen und geben Ihren Bürgern ein Gefühl von Sicherheit.

Hab keine Angst Fehler zu machen. Angst macht dumm! Dein Team und Deine Kunden brauchen jetzt Orientierung. Sei ein Leuchtturm, an dem sich Mitarbeiter und Kunden orientieren können.

Triff Entscheidungen und kommuniziere sie aktiv. Agieren statt Reagieren.



2. Gib Deinem Problem ein Gesicht

Das Problem der Ladenschließung darf kein anonymes Problem oder das Problem einer Firma oder Marke sein. Denn hinter Deinem Geschäft stehen Menschen und deren Familien.

Also gib dem Problem der Geschäftsschließung ein Gesicht bzw. die Gesichter Deiner Mitarbeiter. Es geht um die Schicksale von Familien.

Visualisiere und personifiziere mit Bildern, Videos und Aussagen Deiner Mitarbeiter die Existenzprobleme, die durch die Geschäftsschließungen entstehen.

Ein sozialer Appell kann den Konsum in Online-Shops reduzieren und das Konsum-Vakuum danach minimieren.



3. Thematisiere die Folgen des zunehmenden Onlineshoppings

Die Online-Shops der Hersteller und die der Big Player im Online-Handel, wie Amazon, Zalando & Co. gehören jetzt bereits zu den Gewinnern der Krise. Thematisiere die Folgen, die sich für den stationären Einzelhandel daraus ergeben. Wenn die Geschäfte wieder öffnen ist es zu spät. Denn jetzt wird bereits Kaufkraft online abgeschöpft. Bemerkenswert: in einem reduzierten Wettbewerbsumfeld!

Wer bildet dann noch in Deiner Stadt Azubis aus? Welches insolvente Unternehmen kann noch Arbeitsplätze anbieten? Wollen die Menschen wirklich in einer „toten“ Innenstadt flanieren?

Nutze Deine Kommunikationskanäle jetzt. Deine treuen Stammkunden sind besonders empfänglich für diese Botschaften. Aber auch über Online-Kanäle kannst Du die Masse sensibilisieren.

Hutter & Unger bietet dir hierzu übrigens im Rahmen des Come Back Stronger Programms bereits schnelle vorgefertigte Lösungen an.



4. Biete Deinen Kunden Alternativen zum Online-Shopping

Wenn Du kommunizierst, dass Deine Kunden jetzt nicht in Online-Shops kaufen, sondern Dir die Treue halten sollen, dann solltest Du auch Alternativen dazu bieten.

Folgende Konzeptansätze können Dir hier weiter helfen:

- Home Delivery mit Fashion Boxes, die Du für Deine Kunden packst.
- Kontaktloses Personal Shopping, z.B. mit Skype oder Facetime
- Gutschein-Verkauf mit Naturalrabatt, weil der Kunde jetzt kauft und erst später shoppen kann, z.B. Einkaufsgutschein mit €60 Shoppingwert zum Preis von €50
- Gutschein-Verkauf mit Spenden-Anteil für eine gemeinnützige Organisation, weil auch andere jetzt Hilfe brauchen. Z.B. €10 Spende pro €60 Einkaufsgutschein

Auch hierzu bietet Dir Hutter & Unger im Rahmen des Come Back Stronger Programms bereits schnelle vorgefertigte Lösungen an.



5. Raus aus der Komfortzone, auch was Deine Services anbelangt

Viele Online-Händler bieten schon lange weitreichendere Services als stationäre Einzelhändler: Lange Umtauschzeiten, Lieferung frei Haus, Zahlungsziele, etc.

Zünde jetzt Deine Service-Rakete, z.B. mit Leistungen wie:

- Style-Beratung via Skype, Facetime, Telefon.
- Gratis-Lieferung von Fashion-Boxes nach Hause.
- Gratis-Rückhol-Service der Fashion-Boxes bzw. der nicht gekauften Teile.
- 30, 60 oder 90 Tage Geld-Zurück-Garantie für ungetragene Ware bei Nichtgefallen
- Gratis-Änderungen beim Kauf



6. Nutze jetzt die Zeit um Dein Unternehmen stärker zu digitalisieren

Händler die bereits vor der Krise weitestgehend mit cloudbasierten Systemen arbeiteten und digitale Kanäle zum Kunden nutzten, berichten uns, dass Sie viel flexibler agieren und Kosten sparen konnten.

- Mitarbeiter und Geschäftsleitung arbeiten leicht von zu Hause.
- Marketing-Kampagnen können flexibler gesteuert und der Lage angepasst werden.
- Zugriff auf relevante Daten ist auch von außerhalb des Büros möglich.
- Laufende Kosten sind meist deutlich geringer.

Das betrifft z.B. Systeme wie Warenwirtschaft, KIS, Kampagnen-Steuerung und die eigene Kunden-App. Aber auch Händler, die bereits umfangreiche Erfahrungen mit Social Media Kanälen haben, sind im Vorteil.

Nutze jetzt die Zeit der Geschäftsschließung und digitalisiere Dich weiter, damit auch Du danach gestärkter agieren kannst. Dazu haben wir für Dich jetzt ein Vorteils-Angebot.



7. Sei jetzt auch in der Krise präsent bei Deinen Zielgruppen

Konzentriere Dich in erster Linie auf Deine wichtigste Zielgruppe, Deine Best Friends. Sie bringen Dir den größten Return on Invest und sind auch von anderen heiß umworben. Hier schmerzt dich jeder einzelne Kunde besonders, den Du in der Krise verlierst.

Vernachlässige aber auch Deine anderen Stammkunden und die breite Öffentlichkeit nicht. Es ist wichtig, dass Du in dem hohen medialen Aufkommen nicht unter gehst.

Da die allgemeine Medienlage jetzt eher negativ geprägt ist, solltest Du positive Botschaften nach außen senden und motivieren. Dazu können Fashion-Ideen genauso gehören, wie Sport- oder Gesundheitstipps, oder eine Charity-Kampagne um an die sozialen Kompetenzen zu appellieren.

Digitale Medien eignen sich jetzt besonders gut: Kunden-App, Social Media und eMail.

Wir haben auch hierzu bereits vorgefertigte, schnelle Lösungen für Dich vorbereitet.



8. Mach Dir bewusst, dass weiter Unvorhergesehenes passieren wird

Die aktuelle Situation ist Neuland für alle Beteiligten: Verbraucher, Unternehmen, Behörden, Hilfskräfte.

Die Wahrscheinlichkeit ist hoch, dass es weitere unvorhersehbare Entwicklungen oder Ereignisse geben wird.

Stell Dich und Dein Team mental darauf ein und sei aufmerksam. So könnt Ihr auch unvorhergesehene Lageänderungen besser managen.

In unserem Come Back Stronger Programm geben wir dir für Buchungen bei Hutter & Unger daher jetzt eine Gratis-Änderungs-Garantie, wenn Dein Layout angepasst werden muss.





strategisch
mehr wert

Hutter & Unger GmbH
Werbeagentur
Gewerbestraße 2c
86637 Wertingen
Deutschland

Tel.: +49 8272 9940-0
Fax: +49 8272 9940-10

info@hutter-unger.de
www.hutter-unger.de

© 2017 All rights reserved