
Online boomt - stationärer Handel ein Auslaufmodell?

Tagged as : [Crowdworking](#), [Onlinehandel](#), [POS](#), [Preiserfassung](#), [Produktplatzierung](#), [stationärer Handel](#)

Der Onlinehandel wird immer stärker. Zahlen des vergangenen Jahres belegen: Waren im Wert von fast 60 Milliarden Euro wurden 2017 deutschlandweit über das Internet gekauft. Die größten Posten entfallen dabei auf die Bereiche Bekleidung, Elektronik, Computer und Schuhe. Aber auch Möbel und Haushaltswaren legen kräftig zu. Der stationäre Handel ist massiv im Wandel und digitale Veränderungen sind gefragt. Digitalisierung des Point of Sale, Ausweitung des E-Commerce, Virtual Reality Touren in Geschäften, Omni Channel Handel, Shopping 4.0 mit begehbaren Onlineshops – das sind nur einige Trends, die aktuell auf dem Vormarsch sind und die Branche bewegen.

Onlinehandel mit Lebensmitteln und Drogerie weiterhin eher unbedeutend

Es gilt allerdings zu differenzieren: Zwar werden Kaufentscheidungen immer häufiger online getroffen. Aber das Einkaufen im Geschäft hat für viele Menschen weiterhin große Bedeutung. Gerade im Lebensmittel-Bereich ist der stationäre Handel dem Online-Handel weit voraus: Nur etwa zwei Prozent des Gesamtumsatzes E-Commerce wurden durch den Lebensmittelkauf erzielt. Ähnlich verhält es sich bei Drogerieartikeln – auch hier ist der Anteil am stationären Kauf um ein Vielfaches höher. Das verdeutlicht: POS-Monitoring ist auch weiterhin ein entscheidender Faktor, um im stationären Handel erfolgreich zu sein.

Den POS mithilfe von Crowdworking im Blick behalten

Sonderaktionen überprüfen, die Preise der Konkurrenz im Auge behalten, die [Produktplatzierung und -verfügbarkeit checken](#): Wer im Wettbewerb die Nase vorn haben will, sollte all das im Auge behalten. Die meisten Firmen stoßen hier sowohl personell als auch finanziell an ihre Grenzen. Eine erschwingliche und aufschlussreiche Lösung: [Crowdworking](#). Dabei wird ein Außendienst einfach outgesourct und ein Teil der Aufgaben werden an Privatleute übertragen. Diese können mit ihrem Smartphone in ihrem Wohn- und Arbeitsumfeld schnell und günstig POS-Daten in Echtzeit erheben. Ob Produktplatzierung, [Preisbeobachtung](#), [Promotion-Check](#), [Mystery-Shopping](#) oder Konkurrenz-Beobachtung: Die Möglichkeiten der Überprüfung sind extrem vielseitig. So lässt sich die eigene Performance am POS schnell überprüfen und die Vertriebsaktivitäten können mit geringem finanziellen Aufwand optimiert werden.