

ZUKUNFT IM E-COMMERCE

Aktuelle Trends und Entwicklung



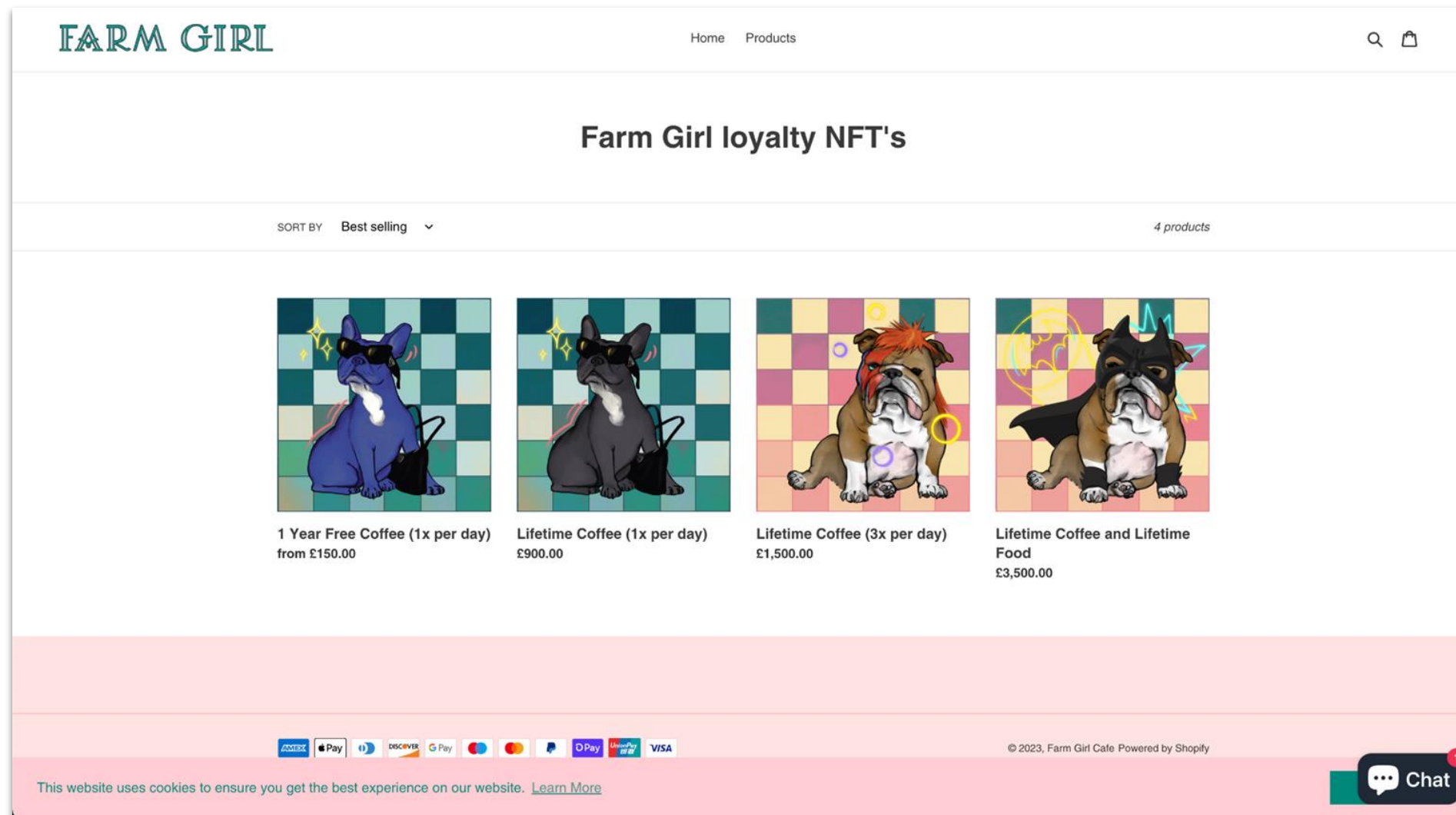
Landsiedel

0

Aktuelle Trends und Entwicklung
Warum Dynamik wichtig ist

Aktuelle Trends und Entwicklung

Warum Dynamik wichtig ist



- NFTs als Loyalty Program
- Vermögenswerte, die einzigartig, unveränderlich und nicht austauschbar sind
- Gekaufte NFTs für verschiedene Benefits, z.B. Lifetime Kaffee für einmalig 900 Pfund
- Erweiterung Geschäftsmodell aber auch Nutzung von technologischen Möglichkeiten

Aktuelle Trends und Entwicklung

Warum Dynamik wichtig ist

- Der E-Commerce entwickelt sich rasend schnell weiter
- Es kommen immer neue Technologien und Trends auf
- Auch das Verhalten und die Erwartungen von Kunden ändern sich ständig
- Um Wettbewerbsfähig zu bleiben, solltest du daher langfristige und nachhaltige Trends berücksichtigen und selbst einbinden
- Wir haben im Folgenden gewisse Kategorien gebildet und Trends analysiert

1

Aktuelle Trends und Entwicklung Business

Voice Commerce – Mittels Sprache einkaufen

- Produkte via Spracheingabe bestellen
- Lässt Kunden Produkte bestellen, ohne am PC sein zu müssen
- Mit dem Amazon Echo kannst du Produkte auf Amazon per Sprache aufgeben

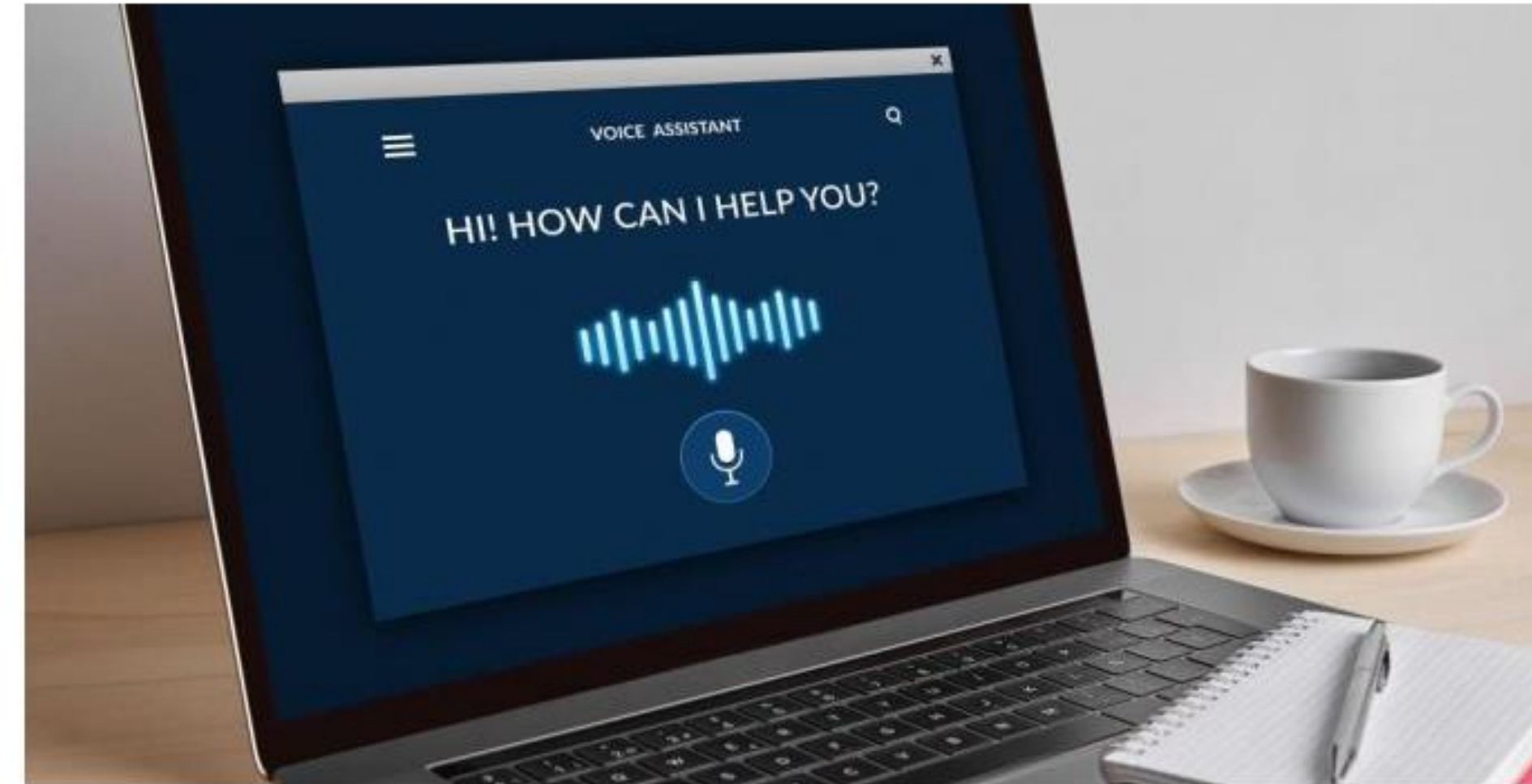
Unsere Zukunftsbewertung



Sehr hoch	hoch	relevant	neutral	irrelevant	schädlich
1	2	3	4	5	6

„Voice Commerce ist eine fundamentale Entwicklung auch für den B2B-Vertrieb“

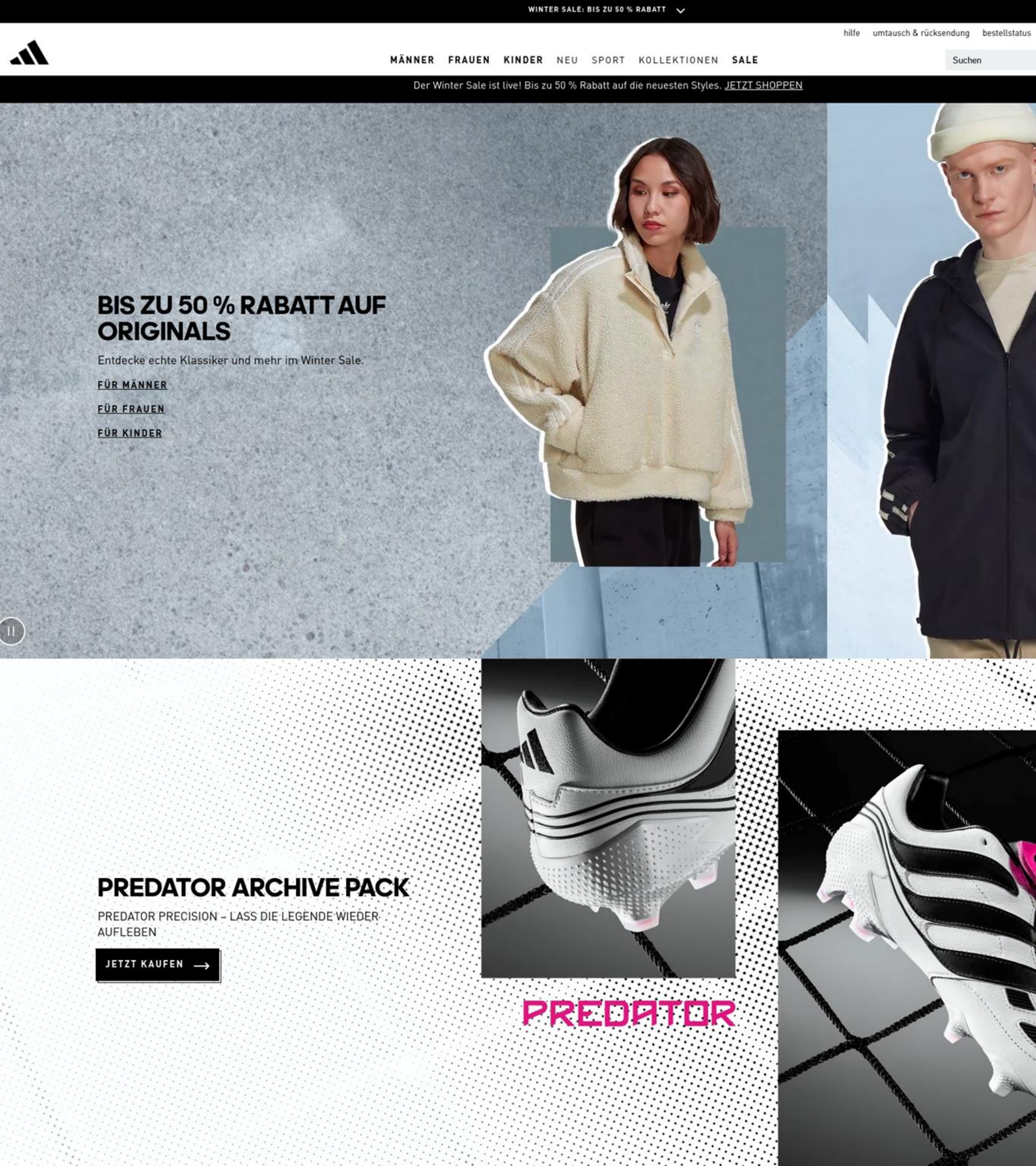
von Andreas Buhr



Kunden wollen einfach eine Frage stellen; Deshalb ist Voice Commerce ist eine der wichtigsten Entwicklungen im Vertrieb (c) maicasaa/stock.adobe.com

Vertrieb geht heute anders – denn potenzielle Kunden im B2B wie B2C wissen um ihre Macht als Budgetentscheider und sind nicht gewillt, Zeit in die Recherche von Angeboten, Produkten, Preisvorteilen, technischen Daten und Dienstleistungen zu stecken – sie wollen es sich möglichst einfach machen. Klar ist: Auch Procurement-Abteilungen von Unternehmen und Profi-Einkäufer nutzen Anwendungen aus dem Conversational Commerce resp. Voice Commerce, daher ist es ein Thema auch für den B2B-Vertrieb.

Kunden wollen ihre Interessens- und Kaufanfragen genauso stellen, wie sie ihnen in den Kopf kommen. Nämlich als semantisch formulierte Frage, als Wunsch: „OK Google, welcher BAV-Berater in meiner Nähe ist top bewertet worden?“, „Siri, finde drei Büromöbel-Anbieter in meiner Nähe“, „Alexa, wo kann ich einen Leihwagen in der Nähe buchen?“ „Hey Google, welche Agentur in Köln



Direct to Consumer (D2C) Direkt an Endkunden verkaufen

- Rein für B2B relevant
- Steigerung von Umsätzen durch neue Kundengruppen
- Händler machen gegebenenfalls Probleme



Unsere Zukunftsbewertung

Sehr hoch	hoch	relevant	neutral	irrelevant	schädlich
1	2	3	4	5	6

Plattformbetreiber bzw. Dienstleister statt Online-Händler

- Ähneln eher einem IT-Dienstleister als einem klassischen Händler
- Möglichkeit Margen zu erhöhen und Risiken zu minimieren
- Stärkeres Wachstum
- Damit sind natürlich auch Vor- und Nachteile verbunden

Unsere Zukunftsbewertung

Sehr hoch	hoch	relevant	neutral	irrelevant	schädlich
1	2	3	4	5	6

Conrad feiert 100 Jahre im neuen Design - Nur noch 7 Tage!

CONRAD Privat Schlagwort / Artikelnummer / EAN / Hst.-Teile-Nr. / Bestell-Nr.

Mein Konto Anmelden / Registrieren Einkaufswagen 0,00 €

Unsere Produkte Conrad wünscht Ihnen ein glückliches neues Jahr Outlet Marken Angebote Service

Computer & Büro > Multimedia > Kfz, Hobby & Haushalt > Werkzeug & Werkstatt > Gebäudetechnik & Smart Living > Steckverbinder & Kabel > Messtechnik & Stromversorgung > Education & Entwicklungskits > Aktive Bauelemente > Passive Bauelemente > Elektromechanik > Automation & Pneumatik >

Willkommen bei Conrad

BLEIBEN SIE GESPANNT:
IN KÜRZE STARTET CONRAD MIT NEUEM DESIGN INS NEUE JAHRHUNDERT.

1923 - 2023
100 JAHRE CONRAD

% SALE
Jetzt entdecken >

PERFEKT ZUM BESCHRIFTEN VON KABELN & ANSCHLÜSSEN
IM KOPFERSET
Zum Produkt > brother

Das könnte Ihnen gefallen

OFFICE UPGRADE
PASSENDE PRODUKTE FÜR IHR HOME OFFICE

AVM FRITZ!Repeater 2400 WLAN Repeater 2.4 GHz, 5 GHz Mesh-fähig
Conrad Electronic
Online verfügbar
Lieferung: 03.01.2023 bis 05.01.2023
104,99 €

AVM FRITZ!FON C6 Black Edition Schnurloses Telefon VoIP
Conrad Electronic
Online verfügbar
Lieferung: 03.01.2023 bis 05.01.2023
79,99 €

WD Elements 1 TB Externe Festplatte 6.35 cm (2.5 Zoll) USB 3.2 Gen
Conrad Electronic
Online verfügbar
Lieferung: 03.01.2023 bis 05.01.2023
61,99 €

Brother MFC-L3770CDW Farb LED Multifunktionsdrucker A4
Conrad Electronic
Online verfügbar
Lieferung: 03.01.2023 bis 05.01.2023
595,00 €

WAGO 221-412-100 221 Verbindungsklemme flexibel: 0.14-4 mm² starr:
Conrad Electronic
Online verfügbar
Lieferung: 03.01.2023 bis 05.01.2023
30,99 €

AVM SOFORT VERFÜGBAR >

3D DRUCKER >

UNSERE DIENSTLEISTUNGSSERVICES >

KLIMAÜBERWACHUNG IN INNENRÄUMEN
VIRENAUSBREITUNG EINDÄMMEN MIT DEM RICHTIGEN KLIMA!

Philips Lighting Hue LED-Stripe 70342400 Lightstrip Plus 20 W
Conrad Electronic
Online verfügbar
Lieferung: 03.01.2023 bis 05.01.2023
83,99 €

Imperial DABMAN i200 Internet Tischradio DAB+, UKW AUX, USB,
Conrad Electronic
Online verfügbar
Lieferung: 03.01.2023 bis 05.01.2023
114,99 €

Devolo Magic 1 WiFi 2-1-2 DE/AT Powerline WLAN Starter Kit 1.2 GBit/s
Conrad Electronic
Online verfügbar
Lieferung: 03.01.2023 bis 05.01.2023
139,99 €

Viewsonic TD2223 LED-Monitor 55.9 cm (22 Zoll) EEK E (A - G) 1920 x 1080
Conrad Electronic
Online verfügbar
Lieferung: 03.01.2023 bis 05.01.2023
267,34 €

Philips 243V7QDAB/00 LCD-Monitor 61 cm (24 Zoll) EEK E (A - G) 1920 x 1080
Conrad Electronic
Online verfügbar
Lieferung: 05.01.2023 bis 06.01.2023
154,99 €

Aktuelle Angebote und Themen



Bis zu 100€ R

Inklusive kostenlos



Melde Dich jetzt für unseren frischen Newsletter an und

Abo-Commerce

Mit Subscriptions Kunden binden

- Kunden werden regelmäßig beliefert, dadurch steigt der CLV
- Wirkt auch immer höher werdenden Werbekosten entgegen
- Auch die eigene Planung ist einfacher zu realisieren

Unsere Zukunftsbewertung

Sehr hoch	hoch	relevant	neutral	irrelevant	schädlich
1	2	3	4	5	6

Internationalisierung

Es war noch nie so einfach!

- Europäisches Ausland lässt sich sehr leicht erschließen
- Bietet Zugang zu neuen Märkten und Kundengruppen
- Vorteilhaft erst europäische Nachbarländer zu erschließen



Unsere Zukunftsbewertung

Sehr hoch	hoch	relevant	neutral	irrelevant	schädlich
1	2	3	4	5	6



WIRKAUFENS

Start

Handys

Apple MacBooks

Apple Macs

Tablets

Audio & HiFi

Digitalkameras

Objektive

Blitzgeräte

Camcorder

Smartwatches

Grafikkarten

Konsolen

Notebooks

Monitore

Netzwerk

Newsletter

So funktioniert's

Hilfe & Service

Ihre Verkäufe

0,00€

Jetzt Weihnachtsbu

bis zu 4.900€ extra

Verkaufe deine Elektrogeräte

einfach, schnell & sicher

Wie viel ist Ihr Gerät wert?

Geben Sie hier Ihr Gerätemodell ein

z.B. iPhone 6 16 GB

Wert berechnen

Keine Registrierung erforderlich
Keine Versandkosten
keine versteckten Kosten

Für Unternehmen

Für Privatkunden

WERT BERECHNEN

GERÄT VERSCHICKEN

PRÜFUNG DES GERÄTES

GELD BEKOMMEN

Bis zu 1.100€ verdienen

iPhone verkaufen

MacBook verkaufen

Wert berechnen

Kaufen, statt verkaufen?

Elektronik kaufen

Mit Newsletter gibt's mehr

Mehr Informationen

Kundenbewertung 4.8 / 5

Super Preis für mein altes Handy und schnelle Kaufabwicklung

Kundenbewertungen

Ob Handy, MacBook, iPad oder Digitalkamera: Verkaufen Sie jetzt Ihre Elektronik an WIRKAUFENS – schnell, sicher & einfach!

Wirkaufens ist der Elektronikankauf im Internet, dem unsere Kunden seit über 10 Jahren vertrauen!

Bei uns können Sie nicht nur Ihr Handy online verkaufen, sondern auch viele andere Geräte wie zum Beispiel Ihr Tablet, MacBook, Microsoft Notebook oder Ihre Digitalkamera. Sie können eine sehr breite Palette an Elektronik an uns verkaufen. Das Beste: Innerhalb von 3-5 Tagen erhalten Sie Ihr Geld. Jetzt Ihr Elektrogerät sofort zu Geld machen!

WIRKAUFENS ist deutschlandweit bekannt für seine schnelle, sichere und unkomplizierte Abwicklung. Sowohl die Presse als auch unsere Kunden sind sich einig: Elektronik zu Geld machen, war noch nie so einfach wie in unserem Ankauf-Service – versandkostenfrei und ohne lange Wartezeit. Nur wir bieten Ihnen 10 Jahre Erfahrung mit dem Ankauf von Elektronik.

Neugierig geworden? Überzeugen Sie sich selbst und verkaufen Sie jetzt Ihre Elektronik! Unser Sortiment wird ständig erweitert, sodass wir neben Topsellern von Apple, Samsung, Huawei, Canon, Microsoft und Nikon sicher auch Ihr Gerät gelistet haben.

Nutzen Sie unseren Elektronikankauf und lassen auch Sie sich begeistern. Wirkaufens.de – Geld für Ihre Elektronik innerhalb von 3-5 Tagen.

Elektronik verkaufen mit wirkaufens.de

Verkaufen Sie Ihr Handy, um sich ein nagelneues Smartphone mit der neuesten Technologie auf dem Markt zu kaufen. Bei uns können Sie nicht nur Ihr iPhone 11 verkaufen, sondern auch Tablets wie das iPad mini 2019, Digitalkameras bzw. Spiegelreflexkameras sowie auch Objektive und andere Geräte. Bei WIRKAUFENS können Sie ganz Ihre gebrauchte Elektronik zu Geld machen. In Deutschland sind wir einer der größten

Re-Commerce Aus alt mach neu

- Handelsverkehr gebrauchter Gegenstände über das Internet
- Umweltfreundlich, effizientere Logistik, spart Zeit beim Verkaufsprozess
- Sinnvolle Ergänzung, um nicht auf Retouren sitzen zu bleiben

Unsere Zukunftsbewertung

Sehr hoch	hoch	relevant	neutral	irrelevant	schädlich
1	2	3	4	5	6

Multi Channel Distribution

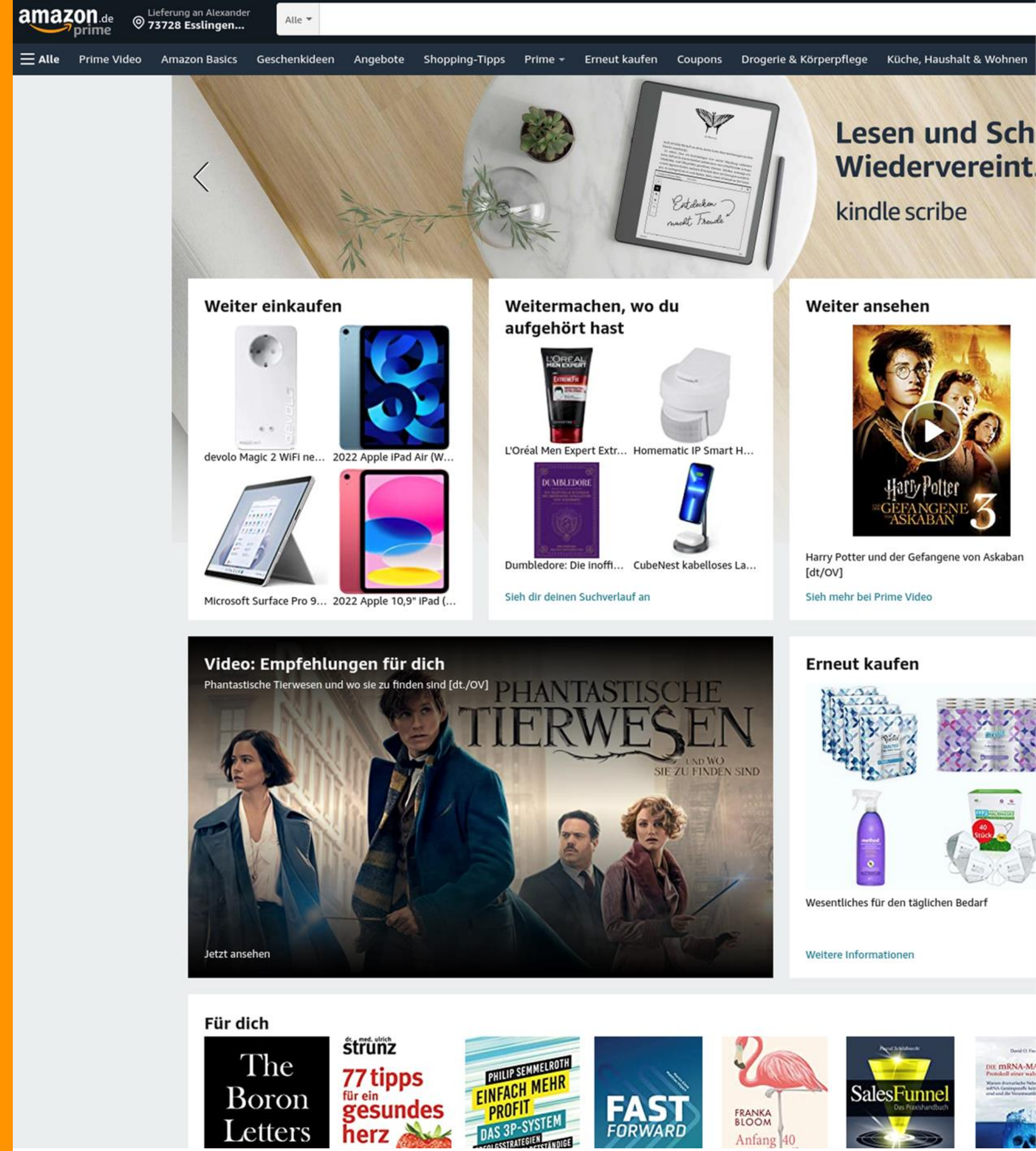
Einfach überall verkaufen

- Über Marktplätze kannst du viele neue Kunden erreichen
- Damit kannst du deinen Umsatz drastisch steigern
- Sorgt für Unabhängigkeit und größeres Wachstumspotential
- Relevant für B2C und B2B



Unsere Zukunftsbewertung

Sehr hoch	hoch	relevant	neutral	irrelevant	schädlich
1	2	3	4	5	6



Aktuelle Trends und Entwicklung

Business Top 3



- Abo Commerce
- Direct To Consumer (Für Hersteller / Produzenten)
- Multi Channel Distribution

2

Aktuelle Trends und Entwicklung Marketing

Lead Identification

Wissen, wer Interesse hat

Unsere Zukunftsbewertung

Sehr hoch	hoch	relevant	neutral	irrelevant	schädlich
1	2	3	4	5	6

Leadfeeder web Abraham Pigeon

Companies 119 People 61 Top leads Oct 12 - Oct 19

Bickenvy
Stockholm, Sweden | Telecommunications

Rimoko
Rotterdam, Netherlands | Internet

Madyhell
Helsinki, Finland | Telecommunications

Penn Mukluk
Budapest, Hungary | Facilities Services

Ware Briefing
London, United Kingdom | Marketing and Advertising

Gardcureless
Mumbai, India | Marketing and Advertising

Dackl jy
Viby, Denmark | Information Technology and Services

Ward Wash
Montreal, Canada | Online Media

Remy Estating
Stavanger, Norway | Financial Services

Alerting Chet
Idaho Falls, ID, United States | Biotechnology

Elvaotec
Sharjah, United Arab Emirates | Computer Software

Joniprat Maud
Auckland, New Zealand | Human Resources

Kadeplayoffs
Dar As Salam, Tanzania | Video Production

Beankern
Kharkiv, Ukraine | Food and Beverages

Rimoko
Rotterdam, Netherlands

Assign Email Followed Hide

+ Add tag Important

Company info

Contacts

Leadfeeder contacts 4

LinkedIn contacts

Chris A. Lightner
Associate Director - Rotterdam, Netherlands

Email Twitter LinkedIn

Loretta W. Lincoln
Account Director - Rotterdam, Netherlands

Email Twitter LinkedIn

Kasey J. Burress
VP, People - Rotterdam, Netherlands

Email LinkedIn Facebook

William S. Hancock
Director of Sales - Rotterdam, Netherlands

Email LinkedIn

Visits 3

Time		Source	Pages	Length
+ 18 Oct 2017 3:48 pm		google	2	00:02:07
+ 13 Oct 2017 7:29 am		google	6	00:01:02
- 12 Oct 2017 5:22 pm		google	1	00:00:12
Q google/ organic /product				00:00:12

CRM Integrations

Connect CRM

Microsoft Dynamics 365

salesforce

pipedrive

web CRM

IT Showcase

How Microsoft does IT

On Demand

IT Showcase - Speaking of security: Privacy compliance

During this webinar, the speakers will discuss the Microsoft security teams approach to privacy compliance. We'll address how we approached the topic and new requirements from GDPR. We'll answer your questions and talk about governance, compliance, and transparency, including all of the elements necessary to build a privacy program. Finally, we'll share some of the key things we learned on our journey.

Access additional technical content, discover new and exciting career opportunities in IT, and much, much more:

- [Microsoft IT Showcase](#)
- [Microsoft IT Careers](#)
- [LinkedIn](#)
- [Get the IT Showcase App](#)

Speakers



Chris Longman
Business Program Manager,
Compliance



Felipe LeMaitre
Senior Director of Digital Security

[View entire webinar series here](#)

Webinar
Register Now

First name *

Last name *

Email *

Phone *

Job role *

Company name *

Country/Region... *

Company size *

Register Now

*required fields

Landingpages

Nutzer schnell(er) konvertieren

- Landingpages kommunizieren nur ein Ziel und führen den Nutzer genau zu diesem Ziel
- Wird oft von Software-Unternehmen im B2B genutzt
- Findet mittlerweile auch in anderen Branchen Anwendung

Unsere Zukunftsbewertung



Sehr hoch	hoch	relevant	neutral	irrelevant	schädlich
1	2	3	4	5	6

Exit Intent Popup Nutzer vor dem Absprung erreichen

- Kann Nutzer zurückholen, die die Seite eigentlich schließen wollen
- Mit speziellen Angeboten kann der Kunde doch noch konvertieren
- Platzierung des Popups sind entscheidend
- Eher im B2C relevant, kann aber auch im B2B genutzt werden



Unsere Zukunftsbewertung

Sehr hoch	hoch	relevant	neutral	irrelevant	schädlich
1	2	3	4	5	6

The screenshot shows a checkout page for TeamViewer. The page is divided into two main sections: 'GEBEN SIE IHRE RECHNUNGSDATEN EIN' (Enter your billing data) and 'BESTELLÜBERSICHT' (Order overview). The 'GEBEN SIE IHRE RECHNUNGSDATEN EIN' section contains form fields for Vorname, Nachname, E-Mail Adresse, Telefon, Firma, Straße und Hausnummer, PLZ, and Land. The 'BESTELLÜBERSICHT' section shows the order details for TeamViewer Premium, including 15 managed users, 1 simultaneous user, and 300 managed devices, with a total price of 694,80 €. A 'Zahlungsmethode' (Payment method) section offers options like Kreditkarte, PayPal, SEPA Lastschrift, and Rechnung. An exit intent popup is displayed in the foreground, featuring the TeamViewer logo, a woman holding a laptop, and a message: 'Sie möchten schon gehen? Es fehlt nur ein Schritt, um Ihre Bestellung abzuschließen. Wir unterstützen Sie mit einem Rabatt von 10%. Angebot nutzen!'. The popup also includes a disclaimer: '**Einmaliges Angebot, nicht verfügbar im regulären Webshop, nur gültig für Business, Premium und Corporate Lizenzen.'.



E-Commerce Studie

B2B-Einkäufer setzen auf Personalisierung

13.09.2019 | Redakteur: [Georgina Bott](#)

Auf der Suche nach geeigneten Lieferanten bevorzugen B2B-Einkäufer zunehmend Anbieter, die über Webshops individuelle Angebote realisieren und mit maßgeschneiderten Prozessen einen effizienten Online-Bestellprozess ermöglichen. Dies zeigt die aktuelle Studie „Der digitale Wandel im B2B-Einkauf – Report 2019“.



Eine personalisierte und konsequent auf die Anforderungen ausgerichtete Einkaufserfahrung wird im B2B-Online-Handel immer wichtiger.
(Bild: gemeinfrei / Unsplash)

Der Studie zufolge ist für knapp ein Drittel der Einkaufsentscheider weltweit eine personalisierte, konsequent auf ihre Anforderungen ausgerichtete Einkaufserfahrung im B2B-Online-Handel wichtig und hat erheblichen Einfluss darauf, für welche Anbieter sie sich letztlich entscheiden. In der DACH-Region liegt ihr Anteil mit 33 Prozent sogar noch etwas höher.

Wesentliches Kriterium für eine personalisierte Einkaufserfahrung ist für fast die Hälfte der weltweit Befragten (45

Prozent) die Angabe kundenspezifischer Preise. Jeweils 38 Prozent erachten maßgeschneiderte Angebote und Versandoptionen als besonders wichtig. Und 36 Prozent nannten individuelle Zahlungsoptionen als entscheidenden Bestandteil eines personalisierten Einkaufserlebnisses. Eine ähnliche Gewichtung zeigt sich auch in der DACH-Region.

Firmen zum Thema

progress5 brand & business development

Sana Commerce



Personalisierung – Individuelle Inhalte je nach Nutzer

- Personalisierung der gesamten Customer Journey
- Kunden fühlen sich mehr abgeholt, was sich positiv auf die Conversion Rate auswirken kann
- Individualisierung von der Startseite bis hin zu Produktsortimenten



Unsere Zukunftsbewertung

Sehr hoch	hoch	relevant	neutral	irrelevant	schädlich
1	2	3	4	5	6

Segmentierung

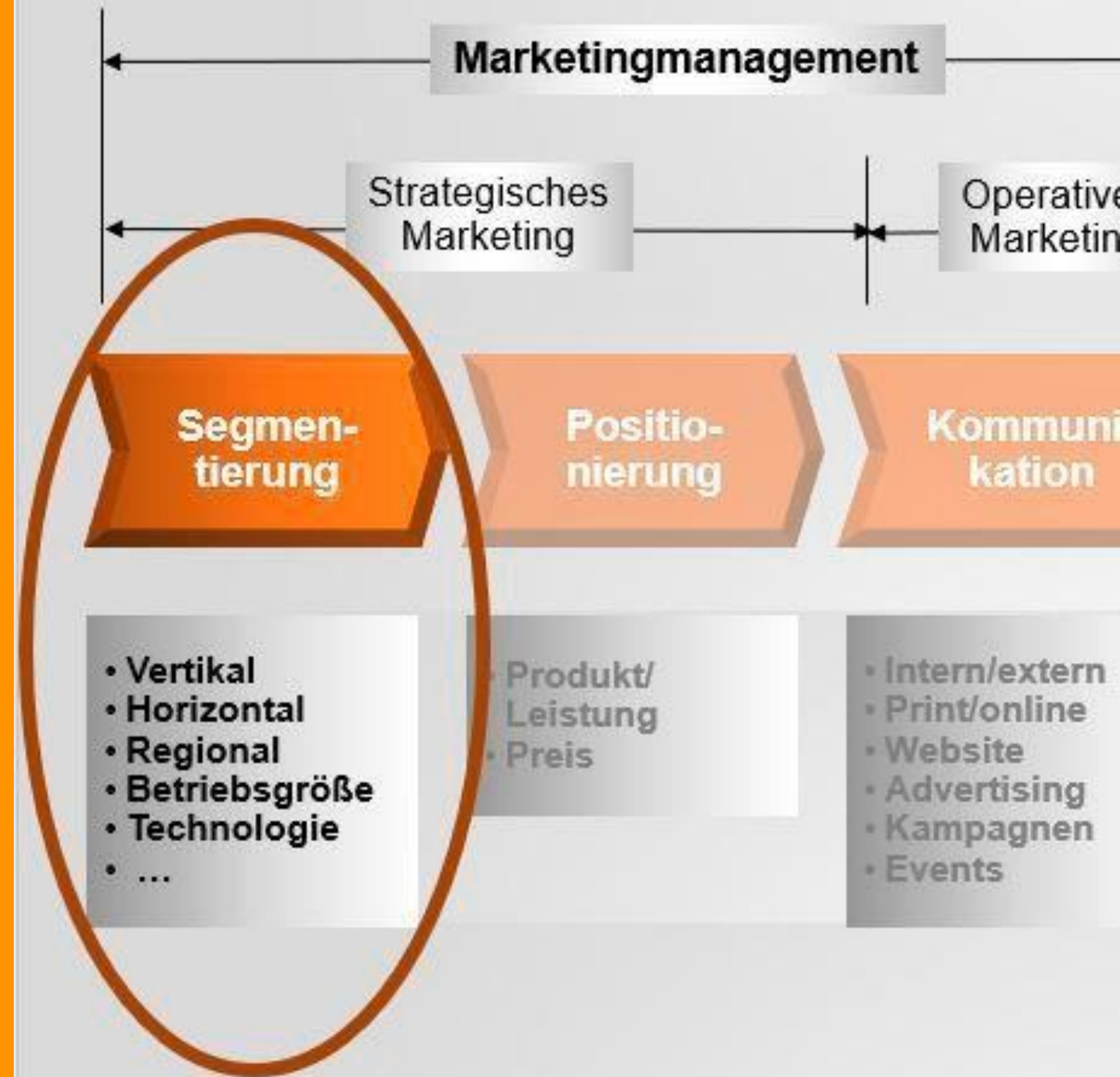
Kunden besser verstehen

- Einkategorisierung der Nutzer in verschiedene Segmente
- Was sind die Interessen? Welche Seiten hat sich der Nutzer angesehen, etc.?
- Diese Informationen werden an z.B. E-Mail-Marketing oder Kundensupport weitergegeben



Unsere Zukunftsbewertung

Sehr hoch	hoch	relevant	neutral	irrelevant	schädlich
1	2	3	4	5	6



LIEFERUNG UND LOGISTIK



Nachschub in maximal 30 Minuten – dank über 500 Niederlassungen

Die Dübel sind plötzlich alle? Kein Problem! Bei deutschlandweit über 500 Würth Niederlassungen ist der Nachschub maximal 30 Minuten entfernt. Noch bequemer geht's mit dem Würth Sofort-Service. Der liefert innerhalb von 3 Stunden direkt auf die Baustelle.

Mit deutschlandweit über 500 Niederlassungen ist Würth immer in der Nähe des Handwerks und sorgt für schnellen Materialnachschub. Denn fehlendes Material auf der Baustelle ist nicht nur ärgerlich, sondern kann auch unnötige Kosten verursachen.

In all unseren Niederlassungen finden Sie rund 5.000 Artikel für Ihren Sofortbedarf. Darunter natürlich auch ein umfangreiches Dübel-Sortiment und eine kompetente Fachberatung. So können wir Ihnen stets die passende Lösung für Ihre Befestigungssituation anbieten.

Fehlen Dübel auf der Baustelle, ist Würth die schnelle Adresse.

Durch das dichte Niederlassungsnetz von Würth ist Dübel-Nachschub maximal 30 Minuten entfernt. So vermeiden Sie lange Ausfallzeiten auf der Baustelle und sichern sich eine pünktliche Fertigstellung und hohe Kundenzufriedenheit. Profitieren Sie von unserem Service, wir sind für Sie da!

NIEDERLASSUNG FINDEN

Der Würth Sofort-Service: heute bestellen, heute geliefert.

Wenn's besonders schnell gehen muss, lassen Sie sich Ihre Produkte einfach **innerhalb von 3 Stunden** direkt auf die Baustelle liefern. Und **so einfach geht's**.

Loyalty Programme Kunden belohnen

- Kann Kunden langfristig an das eigene Unternehmen binden
- Die Marge muss das hergeben
- Würth und Tochterunternehmen setzen stark auf Bonuspunkteprogramme
- Kann im B2B und B2C gleichermaßen genutzt werden



Unsere Zukunftsbewertung

Sehr hoch	hoch	relevant	neutral	irrelevant	schädlich
1	2	3	4	5	6

Aktuelle Trends und Entwicklung

Marketing Top 3



- Personalisierung
- Segmentierung
- Loyalty Programme



Landsiedel

3

Aktuelle Trends und Entwicklung Technologie

Cloud und SaaS

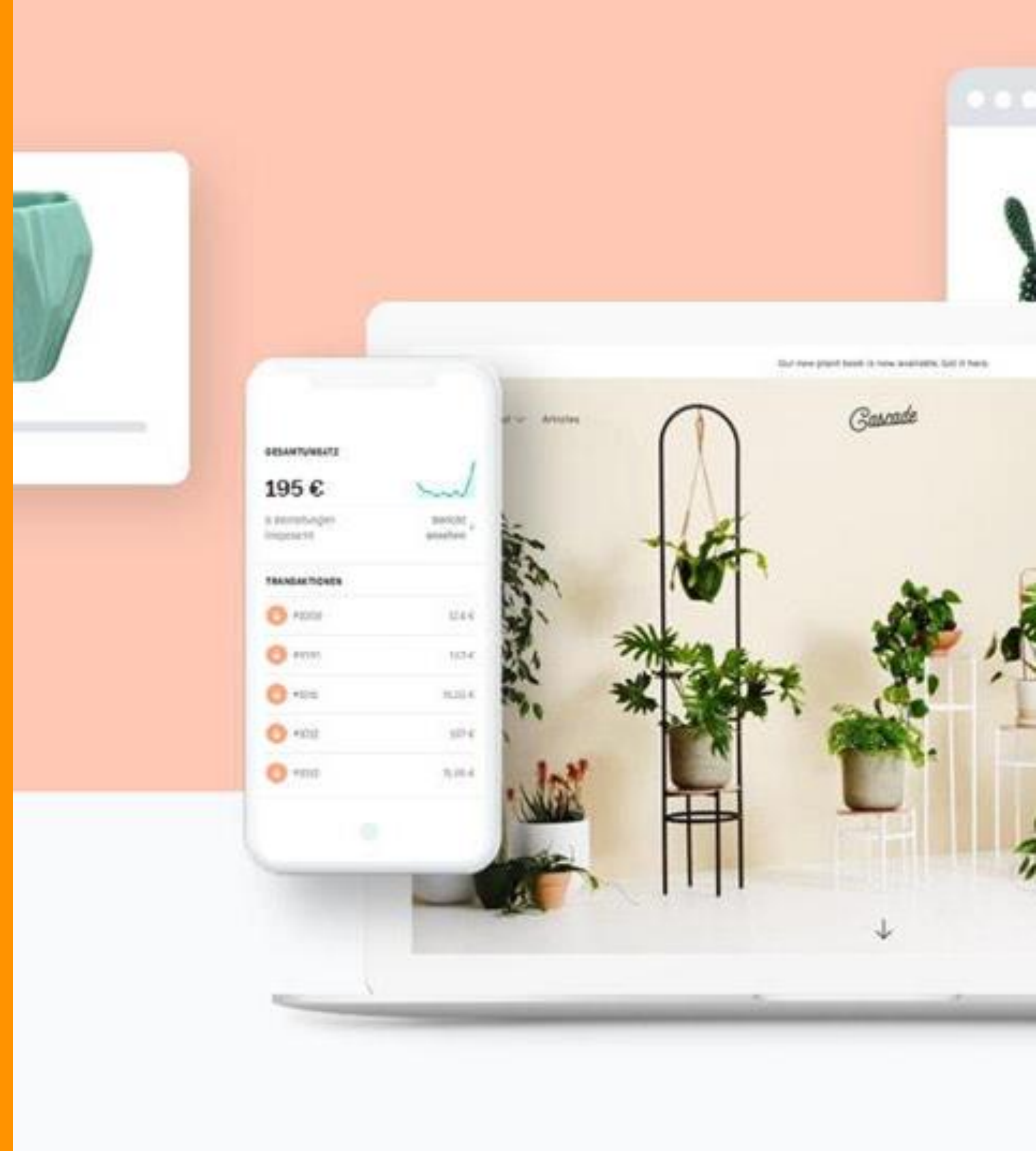
Die neue Art des Betriebs

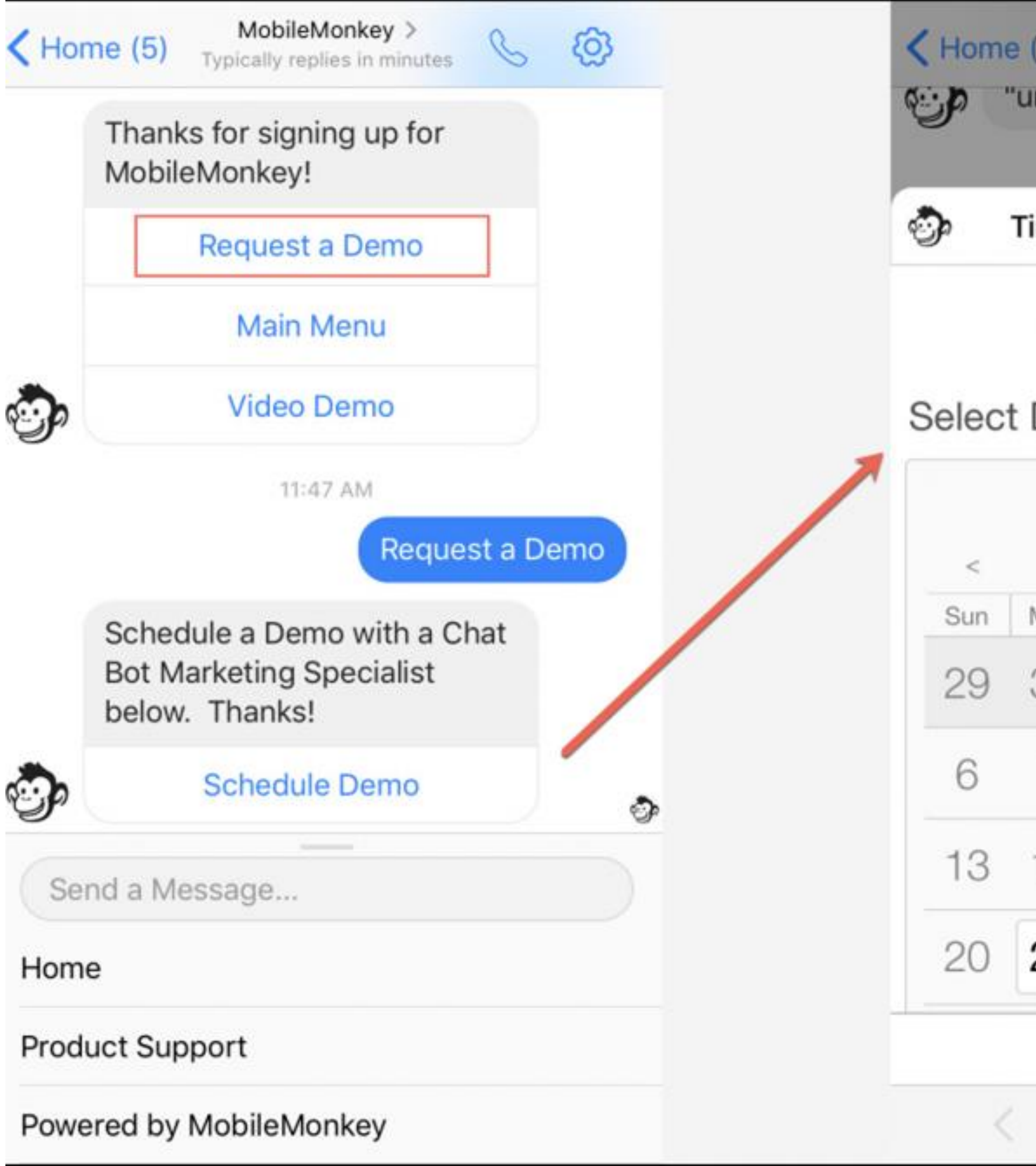
- Im Gegensatz zu On-Premises Lösungen keine Installation notwendig
- Cloud & SaaS bietet dir mehr Flexibilität und Support vom Anbieter
- Kosten lassen sich bei SaaS meist genauer vorhersagen
- Nutzung steht im Vordergrund



Unsere Zukunftsbewertung

Sehr hoch	hoch	relevant	neutral	irrelevant	schädlich
1	2	3	4	5	6





Chatbot – Fragen automatisiert klären

- Können häufige Fragen / Unklarheiten direkt klären
- Das kann sich wiederum positiv auf die Conversion Rate auswirken
- Zudem kann man sich Kosten für den Kundensupport sparen



Unsere Zukunftsbewertung

Sehr hoch	hoch	relevant	neutral	irrelevant	schädlich
1	2	3	4	5	6

Kundenportal – Self-Service als USP

- Zugriff für Kunden auf alle möglichen Funktionen mittels Self-Service-Funktionen
- Beispielsweise die Änderung von Rechnungsdaten, Aufgeben von Bestellungen, Download von Rechnungen
- Findet vor allem im B2B Anwendung



Unsere Zukunftsbewertung

Sehr hoch	hoch	relevant	neutral	irrelevant	schädlich
1	2	3	4	5	6



Viele nützliche Funktionen:

Eine Reihe von neuen Funktionen wird Ihnen bei Ihrem Bestellprozess helfen. Sobald Sie sich eingeloggt haben, können Sie den MEVACO Configurator im vollem Umfang nutzen.

- ✓ Passen Sie Ihr Produkt sehr individuell an, wie beispielsweise Material, Format, Veredelung
- ✓ Schritt für Schritt werden Sie durch die Konfiguration geführt
- ✓ Speichern Sie Konfigurationen und rufen Sie sie zu einem späteren Zeitpunkt wieder auf
- ✓ Gespeicherte Lose können Sie ganz einfach bearbeiten und anpassen
- ✓ Info-Felder und Warnhinweise unterstützen Sie während Ihrer Konfiguration

Mit wenigen Schritten zum individuellen Wunschprodukt:

Produkt wählen

PRODUKT

LOCHUNG/MASCH

MATERIAL

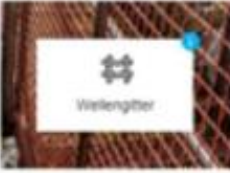
OBERFLÄCHE

SONST.

Eine Produkt-Kategorie auswählen

Streckmetalle

Lochbleche

Wellengitter

Geschweißte Gitter

Wählen Sie Ihre gewünschte Produktart aus. Über die blauen Info-Buttons erhalten Sie entsprechende Produktinformation. Nach Klick auf das entsprechende Produkt werden Sie zu den Konfigurationsmöglichkeiten navigiert.

Lochung bzw. Masche wählen

+

Material wählen

+

Produktkonfigurator – Komplexität bestellbar machen

- Vereinfacht die Konfiguration komplexer Produkte, vor allem im B2B
- Kunden können ohne Rücksprache das gewünschte Setup bestellen
- Wichtig hier sind geführte Konfiguratoren (Wizards) inklusiv Erklärungen wie in Form von Videos



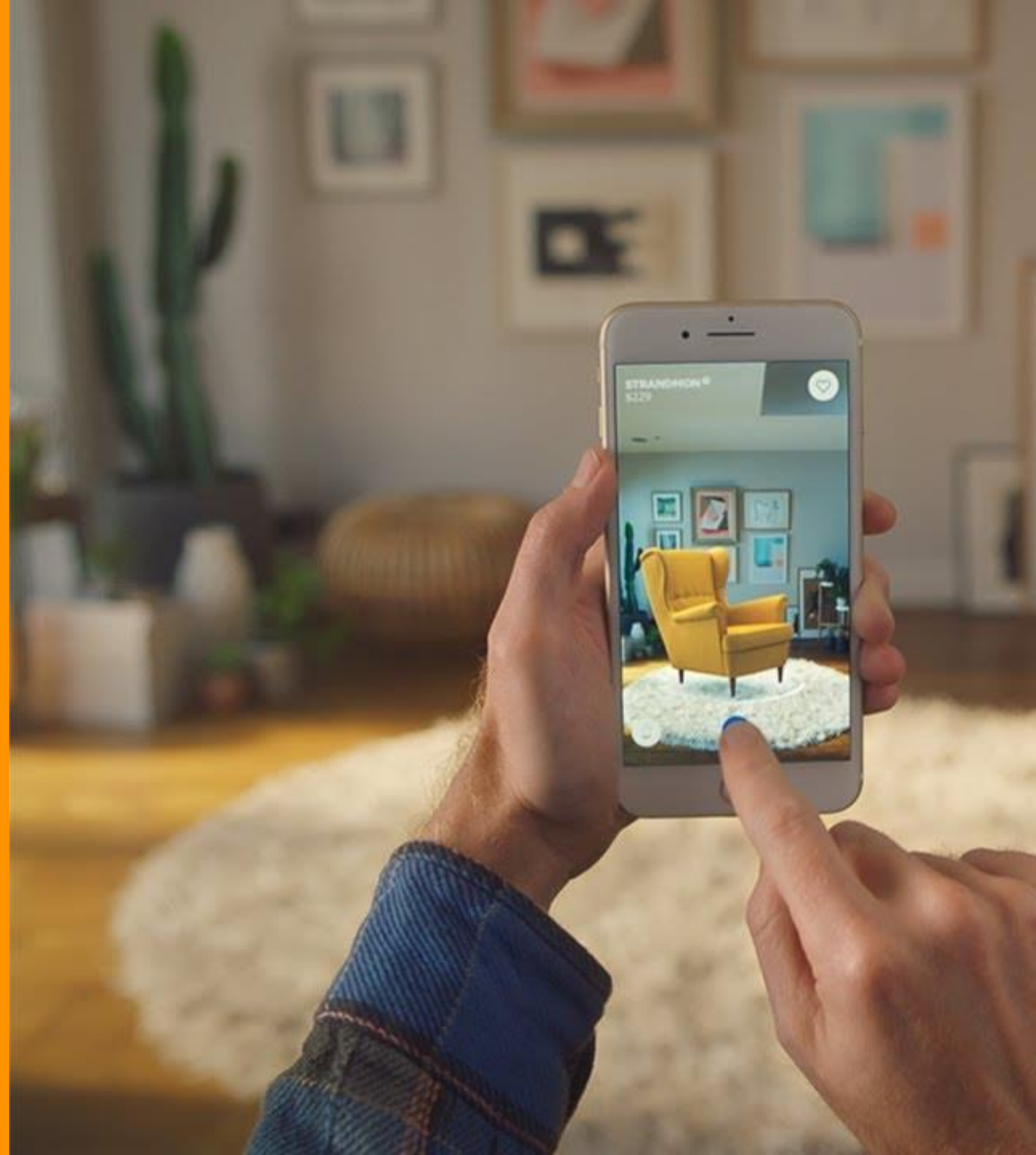
Augmented Reality Produkte besser sehen

- “Projiziert” das Produkt in die Umgebung des Kunden
- Hilft den Kunden bei der Entscheidungsfindung
- Kann Warenkorabbbrüche wegen Unsicherheit entgegenwirken



Unsere Zukunftsbewertung

Sehr hoch	hoch	relevant	neutral	irrelevant	schädlich
1	2	3	4	5	6



Aktuelle Trends und Entwicklung

Technologie Top 3



- SaaS / Cloud
- Chatbot
- Augmented Reality



Landsiedel

4

Aktuelle Trends und Entwicklung Sonstiges

Same Day Delivery– Lieferung am selben Tag

- Kann als USP genutzt werden
- Kann im B2B wichtig sein, wenn kurzfristig z.B. neue Bauteile benötigt werden
- Kunden sind schnellen Versand wegen Amazon und co. gewöhnt, Same Day Delivery sticht hier aber nochmal heraus

Unsere Zukunftsbewertung



Sehr hoch	hoch	relevant	neutral	irrelevant	schädlich
1	2	3	4	5	6



5

Aktuelle Trends und Entwicklung Bewertung und Eingrenzung

Aktuelle Trends und Entwicklung

Bewertung und Eingrenzung

- Im ersten Schritt musst du wissen, welche Trends überhaupt existieren
- Das ist die Grundlage für jede Entscheidung
- Anschließend musst du den Nutzen bei messen bzw. ermitteln
- Priorisiere anschließend mit welchen Themen du loslegen möchtest
- Behalte immer im Hinterkopf bzw. versuche herauszufinden, wie langlebig ein Trend ist und ignoriere reine Hype Themen

6

Aktuelle Trends und Entwicklung Aufgaben