

Veranstaltungsreihe Gewerbe Stadt St.Gallen und FHS St.Gallen

19.03.2019 – zum 19. Mal

17.00 Uhr

Begrüssung

Gian Bazzi, Präsident Gewerbe Stadt St.Gallen

17.05 Uhr

Fachvortrag

Stationärer Handel in der Ambulanz? Von Black Fridays und Pink Ladies

Dr. Stefan Nertinger, Dozent für Strategie und Management,
Institut für Unternehmensführung, FHS St.Gallen

18.25 Uhr

Schlusswort

Prof. Dr. Sibylle Minder Hochreutener, Prorektorin FHS St.Gallen, Fachbereichsleiterin
Wirtschaft

18.30 Uhr

Apéro



Stationärer Handel in der Ambulanz? Von Black Fridays und Pink Ladies..

Dr. Stefan Nertinger, Institut für Unternehmensführung FHS St.Gallen
Zyklus Anlass Gewerbe St.Gallen, FHS St.Gallen

Superheld gesucht: Wer rettet den stationären Handel?

Smombie



Retailing is necessary, Retail not.

Das Ende des Konsums

Wenn Daten den Handel
überflüssig machen

David Bosshart, Karin Frick,
Stephan Fetsch, Holger Wildgrube

Alibaba sets new Singles Day record with more than \$30.8 billion in sales in 24 hours

- Alibaba smashed through its Singles Day sales record on Sunday.
- The gross merchandise value (GMV) hit over \$30.8 billion in sales in the 24-hour shopping event.
- That topped the \$25.3 billion record set in 2017.
- Singles Day got off to a strong start with sales hitting \$1 billion in one minute and 25 seconds.

The key to traditional retail success was buy low, sell high and optimize everything in between.

This model is under threat.

Agenda

- Entwicklungen im Schweizer Detailhandel.
- Herausforderung SoLoMo Kunden.
- Erfolgsversprechende Beispiele und Lösungsansätze.
- Fazit für Lokale und Stationäre.

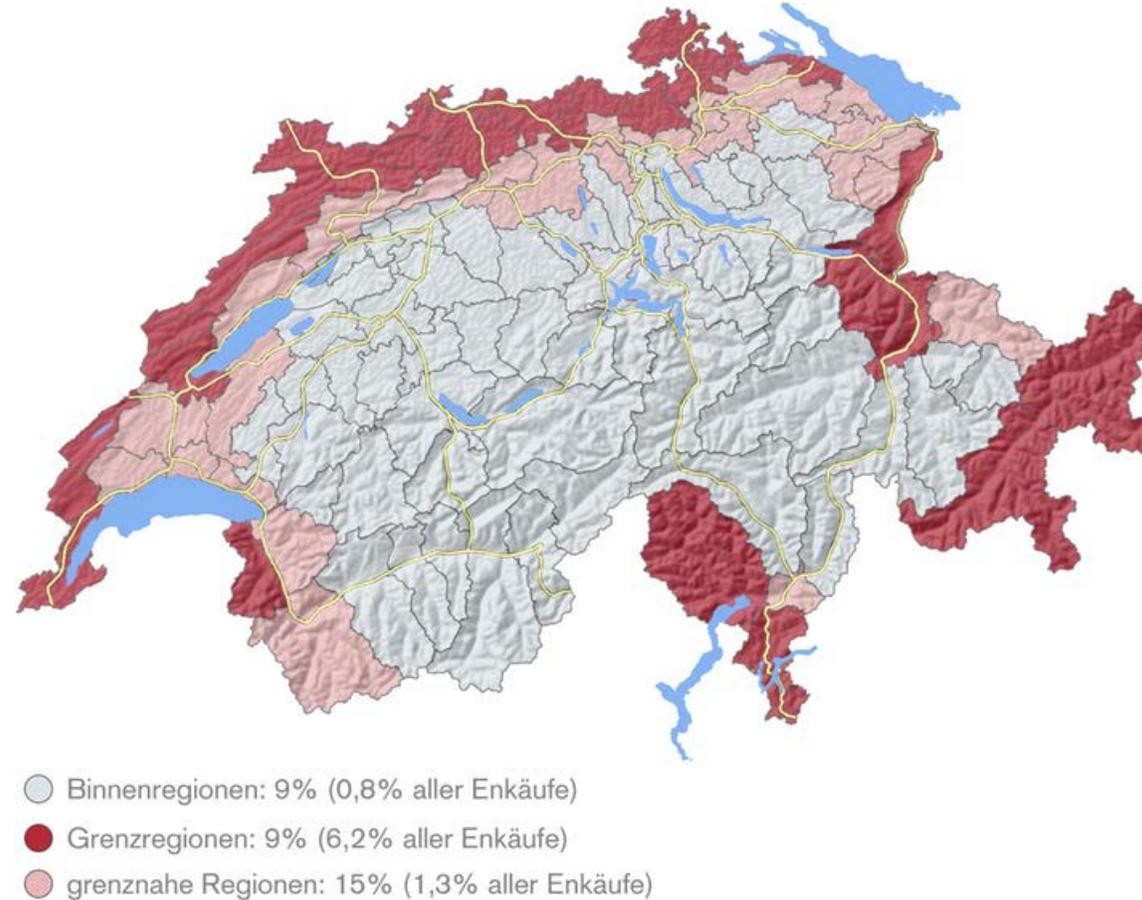
Diagnose Schweizer Detailhandel 2018

- Food erholt sich
- Non-Food teils mit Wachstum, Fashion bleibt sehr anspruchsvoll (mehr als «Schlecht» Wetter)
- Online-Handel stark wachsend

Notabene:

- Hohe Umsätze im Ladenbau

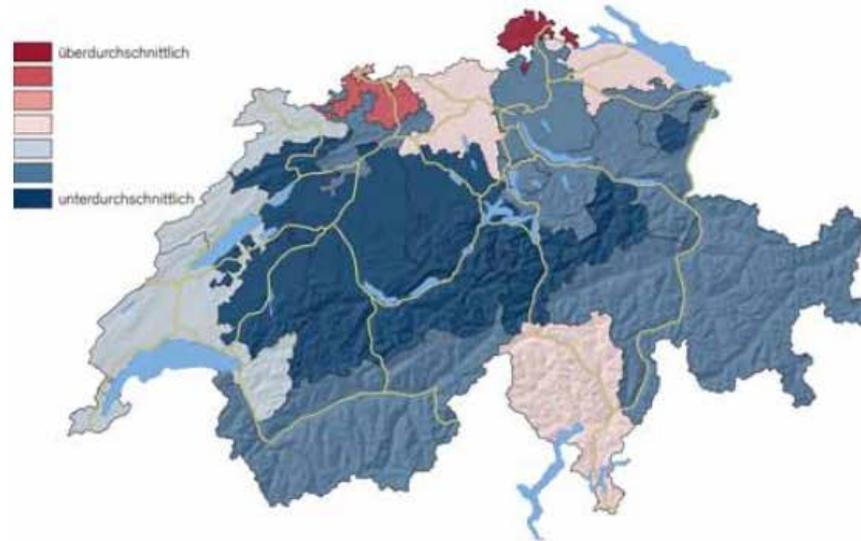
Einkaufstourismus (I/II): Tendenz stagnierend, zumindest stationär



Digitaler Einkaufstourismus (II/II) – Alibaba und die sieben Umsatzräuber

In Grenzkantonen wird öfter nach Amazon gesucht

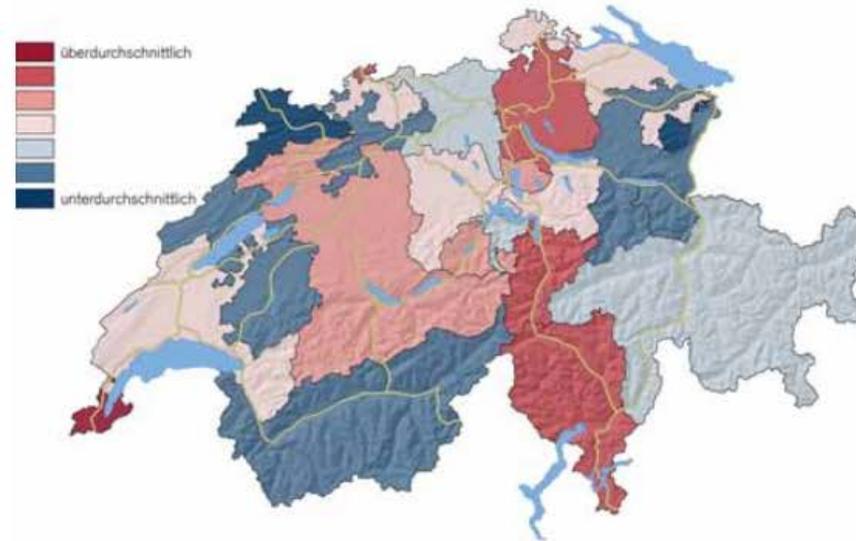
Google Trends: Regionale Häufigkeit von Suchanfragen zu Amazon, standardisiert



Quelle: Google, Credit Suisse

Kein klares regionales Muster bei Zalando

Google Trends: Regionale Häufigkeit von Suchanfragen zu Zalando, standardisiert



Quelle: Google, Credit Suisse

Veränderungen Verkaufs(flächen)markt Kommunikation statt Transaktion

- Rückgang der Anzahl an Verkaufsstellen
- Rückgang des Flächenbedarfs
je Verkaufsstelle
v.a.für «klassische, umsatzorientierte Formate»
- Showroom statt Verkaufsraum
Ausdifferenzierung der Ladenformate,
Abschied «Vollsortimenter» (Verteilen, Versorgen, Lagern)
- Notwendigkeit der Erlebnisorientierung in
stationären Formaten
- Nachfrage von reinen Onlinern und
Herstellern/Marken nach Verkaufsflächen



Digital Out of Home *oder* New Home of Digitals



#HomeOfChristmas

Pop-up Store auf dem Ku'damm: ein buntes Programm

19. November 2010



Vom Weihnachtskino über die perfekte Frisur für die Festtage bis hin zur Live-Lesung besinnlicher Geschichten: Der Pop-up-Store #HomeofChristmas von Amazon auf dem Berliner Kurfürstendamm 26a hat jeden Tag aufregende Attraktionen rund um das Thema Weihnachten zu bieten. Und noch vieles mehr. Amazon vereint im #HomeofChristmas eine ganze Reihe attraktiver Partner und eigene innovative Angebote, um den Besuchern in der Vorweihnachtszeit ganz

MEISTGELESEN

26. NOVEMBER 2018

1 Marah Woolf: „Menschen sollen lesen – auf allen möglichen Kanälen“

2 Alter Menschen

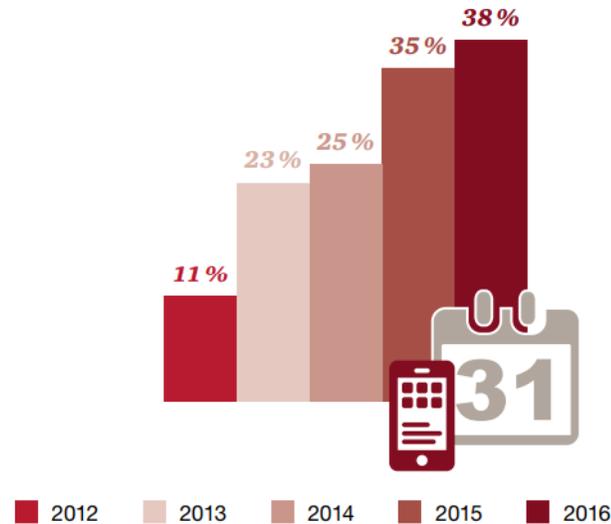
Agenda

- Entwicklungen im Schweizer Detailhandel.
- **Herausforderung SoLoMo Kunden.**
- Erfolgsversprechende Beispiele und Lösungsansätze.
- Conclusion für Lokale und Stationäre.

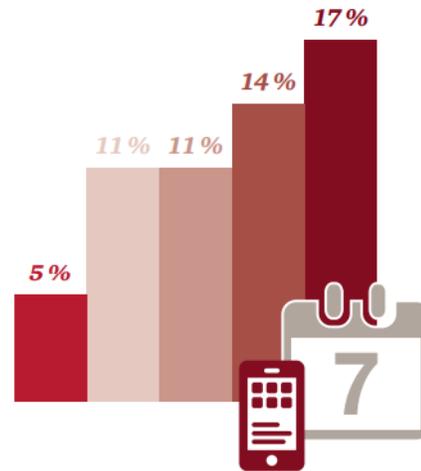
Mobile ist Standard – und mehrheitlich Startpunkt der Kundenreise

Frage: Wie oft kaufen Sie Produkte über Ihr Smartphone ein?

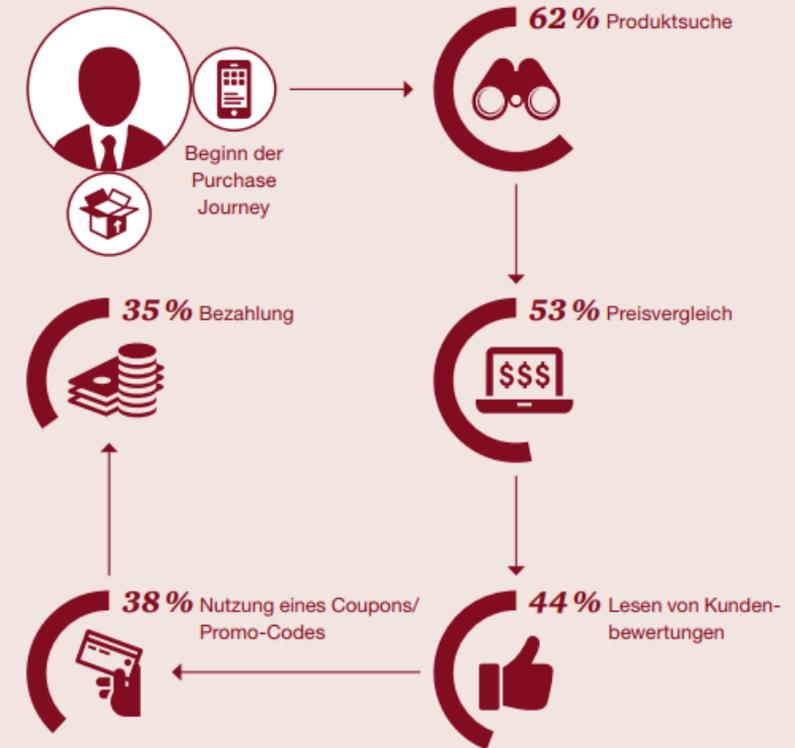
Monatliche Einkäufe über das Smartphone.



Wöchentliche Einkäufe über das Smartphone.



Frage: Welche der folgenden Möglichkeiten haben Sie bereits beim Online-Einkauf mit Ihrem Smartphone genutzt?



Der SoLoMo-Kunde als der Bestatter des Ladens?



Stationärer Handel in der Ambulanz? Von Black Fridays und Pink Ladies

... das stationäre Erlebnis bleibt ...



Dies ist ein Erlebnis

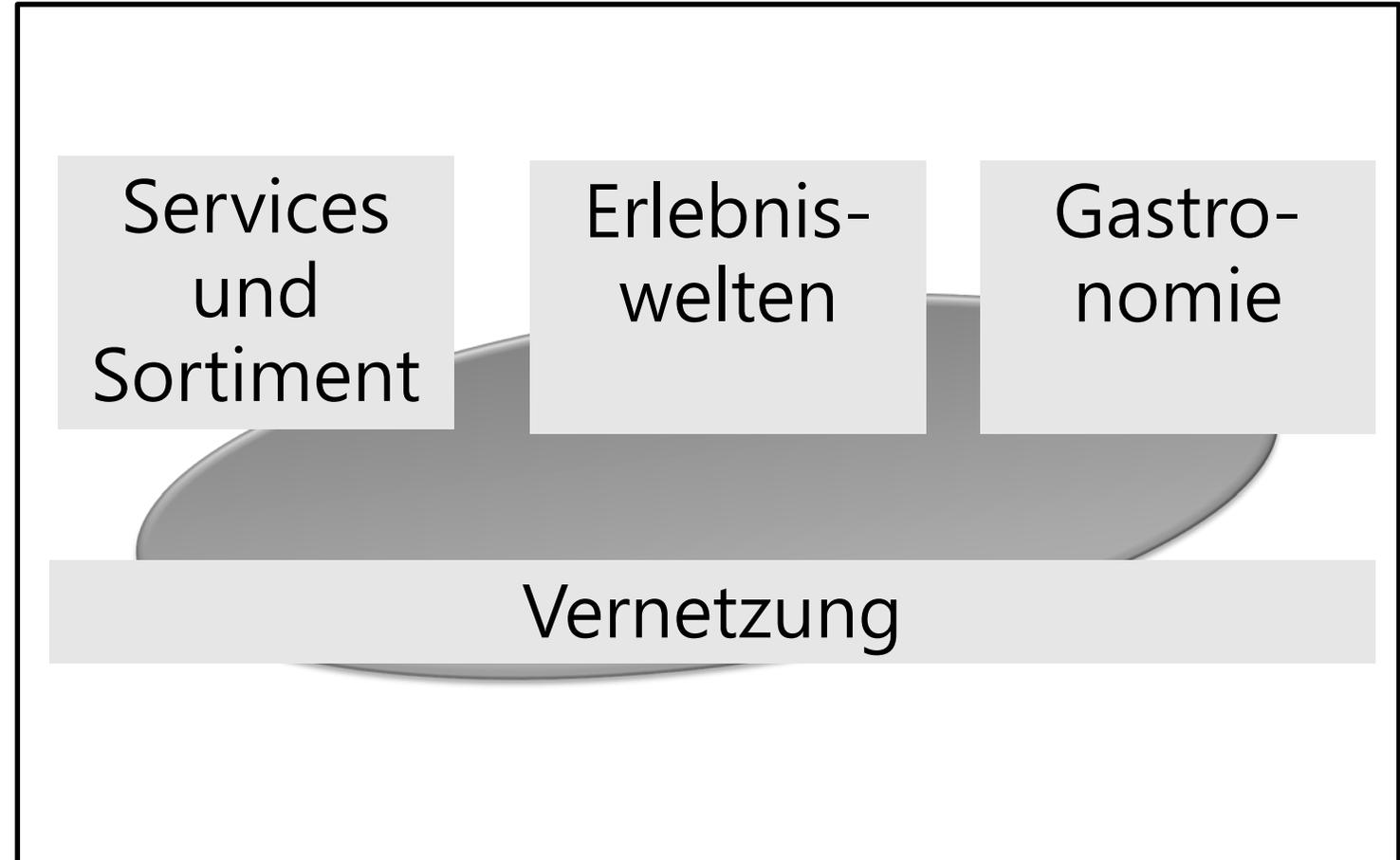
Agenda

- Entwicklungen im Schweizer Detailhandel.
- Herausforderung SoLoMo Kunden.
- **Erfolgsversprechende Beispiele und Lösungsansätze.**
- Fazit für Lokale und Stationäre.

Ziel
Category Thriller



Ziel
Category Thriller



Neue Formate, neue Ausdifferenzierungen



FÖRG WIR SIND SPORT FÖRG4YOU CLUB STORE OUTLET SERVICE MAGAZIN EVENTS ÜBER UNS SUCHEN GUTSCHEINE KONTO

STORE OF THE YEAR 2018

Wir sind ausgezeichnet!

Stores of the year SIEGER 2018

Interaktiver Skisimulator | bewegBAR mit Sky-TV | Modernste Fußvermessungssysteme | HighTech Skiwerkstatt | Integriertes Sportstudio | Reale Teststationen

Ziel
Category Thriller

Services und
Sortiment

Erlebniswelten

Gastronomie

Vernetzung

Shoe Bar – lokal verlängertes Regal mit Personalisierung



Click und
Collect
neu
gedacht

Einzigartiges, Massgeschneidertes, Lokale Identität als Marke

 <p>Eifachi Prigstaltig „meh gseh mit Züri Xse“</p> <p>Züri XSE Einstärken Brille für Fr. 390.- inkl. CH Markenlaser mit deiner individuellen</p>	 <p>Züri Style „guet usgseh mit Züri Xse“</p> <p>Individuelle entworfene Brillenfassungen, handgefertigt aus den besten Materialien wie</p>	 <p>beschi Gläserqualität „besser gseh mit Züri Xse“</p> <p>Sän... UV Schutz super... tzes</p>
---	---	---

«OLMA»
Brille?

 **AllesBrille**
MANUFATUR Wir haben Ihre Vorteile vor Augen

[Produkte](#) [Brillenglas-Manufaktur](#) [Gleitsichtgläser testen](#) [Aktionen](#) [Kontakt](#)



3D Drucker im
Laden für
Brillengestell

Allesbrille, Heidelberg (DE), Berling Optik Zürich

Private Shopping – Scherzinger AG, Weinstein AG

INDIVIDUELLE DEGUSTATIONEN

Wir bieten geführte Degustationen für Gruppen zwischen 4 bis 12 Personen an. Individuell auf Ihre Wünsche, Ansprüche und Ihr Budget zugeschnitten. Gerne teilen wir unser Fachwissen und unserer Weinbegeisterung mit Ihnen.

Für Ihr kulinarisches Wohl beliefert uns die vorzügliche Küche des Hotel Einstein St.Gallen mit kalten und warmen Häppchen.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann nehmen sie noch heute Kontakt mit uns auf. Wir beraten Sie gerne.

Weinstein St.Gallen AG – Oberer Graben 46 – St.Gallen

T +41 71 226 11 26 – shop@weinsteinwein.ch

[Weinsteinwein](#) / [Events](#) / [Individuelle Degustationen](#)

Ziel
Category Thriller

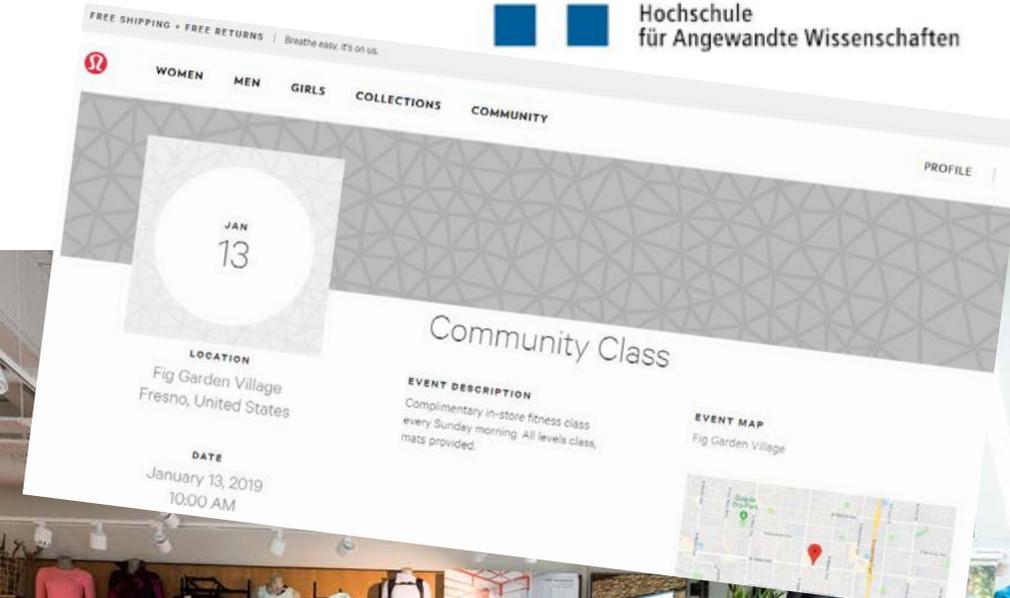
Services und
Sortiment

Erlebniswelten

Gastronomie

Vernetzung

LuluLemon - In-Store Fitness Classes



Pop Up Shop und Yoga Event, #buyfromrealpeople

Collab Zürich



Technologien - Digital Signage, Beacons und Co. Wieviel Sephora?

Ein Spiegel
der
sprechen
kann

HERE'S A TREND LOOK WE
THINK YOU'LL LIKE!



Augmented
Reality

WiFi
Tracking

Dynamic
Pricing

Intelligente
Regale

Beacons

Digital
Signage

3D Laufanalyse und Laufevents: Social und Local

Kurse & Events

Miteinander Sport erleben!

Kurse und Events bei Jäckli & Seltz

[zurück](#)

Kurse und Events

Auch ausserhalb unseres Geschäfts bringen wir Ihnen die Welt des Sports näher! Wir bieten das ganze Jahr hindurch verschiedenste Kurse und Events an. Mit ausgebildeten Fachkräften und ausgewählten Sportlern erhalten Sie die Möglichkeit, Neues zu erlernen, Ihre Technik zu verbessern oder Ihre Leistungsfähigkeit auf einen Wettkampf hin zu steigern. Stöbern Sie durch unser Kursangebot und melden Sie sich gleich online an.

Ziel
Category Thriller

Services und
Sortiment

Erlebniswelten

Gastronomie

Vernetzung

Bar in Shop / Cafe in Shop / Live Cooking / Shop in Shop

WEBER'S FASHION CAFÉ

Wir sind sehr stolz auf unser neues Fashion Café WEBER's unmittelbar neben Mode Weber, Webersbleiche St.Gallen.

Wir bieten Ihnen

- den vermutlich besten Kaffee und Tee der Stadt
- feine Suppen und Speisen zum Mittagessen oder über d'Gass
- dazu passende, erlesene Getränke
- Apéro

Wir freuen uns auf Ihren Besuch.



WEBER's Café
Webersbleiche/
Waisenhausstrasse 5
9000 St.Gallen
T: 071 228 18 67
[info\[at\]weberscafe.ch](mailto:info[at]weberscafe.ch)



Ziel
Category Thriller

Services und
Sortiment

Erlebniswelten

Gastronomie

Vernetzung

Mobile First!

Mobile Web Shop

Klasse statt Masse

- Reihenfolge der Produkte
- Produktdaten, Tags und persönliche Suchfunktionen
- Guided Selling
- Content / Story

Social Media Potenzial

- Insta&Co. als Verkaufskanal

Händlerkooperation und Verbundgruppe

- Omnichanneling-Potenzial der Kooperation via Verbundgruppe z.B. Intersport, Vedes
- Händlerkooperation (z.B. Schuhe24)

Offline Leads generieren – Ford Pop Up St.Gallen / Photobus

Pop Up, St.Gallen



Kommunale Initiativen und Kooperationen



- Kommunale Initiativen (Events, Heimlieferung, Bonuscards, u.a.)
- Mehrwert und Convenience (SoLo!) statt schlechtes Gewissen

Im Osten nichts Neues!
Forum Zukunft St.Galler Innenstadt.

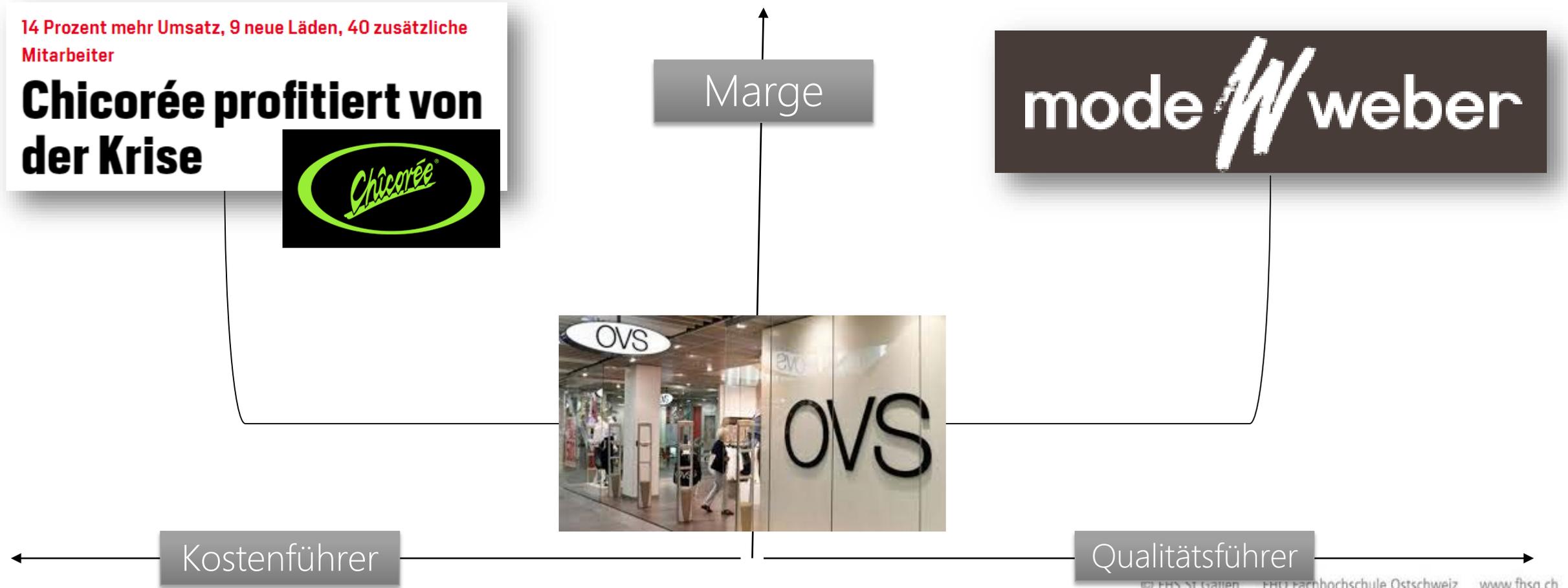
«Echt Shoppen»,
Wien

Agenda

- Entwicklungen im Schweizer Detailhandel.
- Herausforderung SoLoMo Kunden.
- Erfolgsversprechende Beispiele und Lösungsansätze.
- Fazit für Lokale und Stationäre.

Alles Premium?

Besser: Klare Positionierung statt *Stuck/Stock In The Middle*



Was bisher geschah

Category «Thriller» – Einzigartigkeit:

- Die grösste Auswahl der Stadt wird abgelöst durch die einzigartigste Auswahl der Stadt (Individuell, lokal, personalisiert)

Klare Positionierung - Eindeutigkeit

- Umsetzung der Kernkompetenzen, lieber erster im Hürdenlauf als letzter im 100m Sprint

Erlebnis und Channeling als individuelle Herausforderung

- Augenmassgeschneiderte Lösungen

Danke für Ihre
Aufmerksamkeit.

Mehr zum Projekt Pop Up City:
fhsg.ch/popupcity

Veranstaltungsreihe Gewerbe Stadt St.Gallen und FHS St.Gallen

19.03.2019 – zum 19. Mal

17.00 Uhr Begrüssung
Gian Bazzi, Präsident Gewerbe Stadt St.Gallen

17.05 Uhr Fachvortrag
Stationärer Handel in der Ambulanz? Von Black Fridays und Pink Ladies

Dr. Stefan Nertinger, Dozent für Strategie und Management,
Institut für Unternehmensführung, FHS St.Gallen

18.25 Uhr **Schlusswort**
Prof. Dr. Sibylle Minder Hochreutener, Prorektorin FHS St.Gallen,
Fachbereichsleiterin Wirtschaft

18.30 Uhr Apéro



Geschätzte Gewerblerinnen und Gewerbler

Wollen Sie wissen,

- ob Ihr Unternehmen über eine robuste Grundkondition verfügt?
- wie zufrieden Ihre Kunden mit Ihrer Leistung sind?
- was ein neutrales, methodisch fundiertes Gutachten über Ihre Fitness aussagt?

Wir offerieren Ihnen eine Unternehmensanalyse

- Praxisprojekt mit Studierenden der FHS St.Gallen
- Situations- und Ausblicksanalyse, kleine Kundenzufriedenheitsanalyse
- Stärken-Schwächen/Chancen- und Gefahrenanalyse (SWOT)
- konkrete operative Massnahmen für Ihr Unternehmen

Sind Sie interessiert? Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme per Tel. +41 71 226 17 30 oder per E-Mail an wtt@fhsg.ch. Für weitere Informationen besuchen Sie unsere Webseite www.fhsg.ch/praxisprojekte.

Freundlich grüsst Sie Ihre Wissenstransferstelle WTT-FHS

Unternehmensanalyse	
Unternehmen	KMU jeglicher Branche in der Ostschweiz
Termin	September 2019 bis Januar 2020
Team	4 bis 6 Studierende, 800 Arbeitsstunden, von Dozierenden begleitet
Kosten	CHF 800.– (exkl. Spesen)

Veranstaltungsreihe Gewerbe Stadt St.Gallen und FHS St.Gallen

19.03.2019 – zum 19. Mal

- 17.00 Uhr Begrüssung
Gian Bazzi, Präsident Gewerbe Stadt St.Gallen
- 17.05 Uhr Fachvortrag
Stationärer Handel in der Ambulanz? Von Black Fridays und Pink Ladies
- Dr. Stefan Nertinger**, Dozent für Strategie und Management,
Institut für Unternehmensführung, FHS St.Gallen
- 18.25 Uhr Schlusswort
Prof. Dr. Sibylle Minder Hochreutener, Prorektorin FHS St.Gallen,
Fachbereichsleiterin Wirtschaft

18.30 Uhr **Apéro**