



Wie kann der Stationäre Handel die Herausforderungen der Digitalisierung erfolgreich nutzen? Lohnt es sich, in den Online-Handel zu expandieren und wo erhalten Unternehmen Unterstützung? Diese Fragen stellte sich auch das Textilunternehmen Engbers. Inzwischen bietet das Unternehmen seit einigen Jahren erfolgreich Omnichannel-Lösung mit zeitgemäßen und bequemen Bezahlangeboten an, die ganz auf die Bedürfnisse ihrer Kunden zugeschnitten sind.

Die Engbers GmbH & Co. KG ist ein deutsches inhabergeführtes Familienunternehmen mit Sitz im westfälischen Gronau. Das Textilunternehmen entwirft, produziert und verkauft Herrenbekleidung in über 300 Geschäften und seit dem Jahr 2000 auch in seinem eigenen Online-Shop. Denn im Zuge der Digitalisierung hat das Unternehmen, das bisher auf besten Service vor allem im Ladengeschäft setzte, beschlossen, den veränderten Kaufgewohnheiten der Kunden zu begegnen und eine umfassende Service- und Zahlungsinfrastruktur über alle Kanäle hinweg aufzubauen.

Omnichannel: Retail modern gedacht

Dreh- und Angelpunkt für eine erfolgreiche Omnichannel-Strategie ist die Verknüpfung der

unterschiedlichen Kanäle, damit Kunden sowohl On- als auch Offline umfassenden Service erleben können, je nach persönlichen Vorlieben. Während Online-Shopping immer beliebter wird, kann ein umfassendes Service-Konzept, das auch das Ladengeschäft mit einbezieht, punkten: Etwa indem im Online Shop bestellte Einkäufe im Ladengeschäft abgeholt oder zurückgegeben werden können. Die enge Verzahnung von Online- und Ladengeschäft hat neben der hohen Kundenzufriedenheit den Vorteil, dass Kunden vom Online-Shop ins Ladengeschäft überführt werden können, wo weitere Produkte zum potenziellen Up-Selling angeboten werden können oder durch Beratung und Angebote zusätzlicher Umsatz generiert werden kann. Doch wo beraten wird, wird im besten Fall auch eingekauft und bezahlt - und gerade hier sehen sich viele Einzelhändler häufig mit Herausforderungen konfrontiert.

Payment ist wesentlicher Teil der Customer Experience

Der Kunde will den Bezahlvorgang möglichst kaum bemerken, doch damit sich dieser möglichst nahtlos in das Einkaufserlebnis einfügt, braucht es eine durchdachte Payment-Strategie, die sich über alle Kanäle erstreckt und die Bedürfnisse und Zahlungsgewohnheiten unterschiedlicher Zielgruppen abbildet.

Bargeld ist in Deutschland zwar noch regelmäßig im Gebrauch, doch die Schnelligkeit und Bequemlichkeit der Kartenzahlung mit Kredit- oder Girocard - gerne auch kontaktlos dank NFC-Technologie - setzt sich zunehmend durch. Mit jüngeren Zielgruppen, die das Shopping außerhalb des Internets wieder zunehmend für sich entdecken, gewinnt der Einzelhandel zudem eine kaufkräftige aber auch anspruchsvolle Zielgruppe. Sie wollen so bezahlen, wie sie auch sonst mit Freunden und Unternehmen bevorzugt kommunizieren - mit dem Smartphone. Bieten Händler keine Mobile-Payment-Lösungen an, verprellen sie eine wichtige Zielgruppe mit hohem Zukunftspotential.

Damit die Omnichannel-Strategie Erfolg hat und reibungslose Payment-Lösungen angeboten werden können, hat Engbers deshalb gemeinsam mit PAYONE eine passende Payment-Lösung entwickelt.

Modernes Payment braucht Convenience – auch für den Händler

Für die Kunden der zahlreichen Ladengeschäfte in Deutschland und Österreich sowie für die zahlreichen Besucher des Online-Shops wickelt der Full-Service-Provider PAYONE sämtliche Zahlungsvorgänge sicher und reibungslos ab: Dank durchdachter E-Commerce-Lösung können bequem unterschiedliche Zahlverfahren genutzt werden, und auch im Ladengeschäft stehen dem Kunden eine zeitgemäße Auswahl an Bezahlungsmöglichkeiten sowie modernen Terminals zur Verfügung, damit sich der Vorgang nahtlos in das positive Einkaufserlebnis bei Engbers einfügt: Beim Bezahlen wird nicht nur auf die sichere Verarbeitung, sondern auch auf einen schnellen Bezahlvorgang mit modernen Payment-Lösungen geachtet. So bleibt nicht der Point of Sales, sondern der besondere Kundenservice im Gedächtnis.

Für den Käufer wird der Bezahlvorgang schneller und unkomplizierter, für den Händler bleibt er dank Easy Accounting sicher, günstig und komfortabel: Zahlungsabwicklung und Sicherheit werden durch den Payment Service Provider PAYONE garantiert. Denn der Full-Service-Provider PAYONE unterstützt Unternehmen mit seinem Rundum-Sorglos-Paket nicht nur im Sinne der Kundenzufriedenheit, sondern vereinfacht auch viele Prozesse für den Händler: Dadurch, dass sämtliche Services und Produkte aus einer Hand kommen, entfallen aufwändige Koordinierungsarbeiten durch das Handling verschiedener Provider, gleichzeitig wird die Buchhaltung durch konsolidierte Daten unterstützt. Dank digitalen Belegmanagement laufen die Transaktionen für Händler zudem völlig papierlos ab. Das erspart Unternehmen wie Engbers Zeit und Geld, die aufwändige Suche nach Belegen entfällt und es bleibt mehr Zeit für das, was ihnen wirklich wichtig ist: Herausragender Service und individuelle Beratung für seine Kunden.

Als Händler jetzt von der Fusion der Payment-Branchengrößen profitieren

Als erfahrener Branchenpartner unterstützt PAYONE den Handel mit einer Bandbreite zeitgemäßer Payment-Lösungen. Gleichzeitig hält PAYONE nicht nur höchste

Sicherheitsstandards bei der Datenverarbeitung und -Speicherung ein, sondern übertrifft diese durch zusätzliche Prüfungs- und Testverfahren sogar.

Vom Zusammenschluss der Branchengrößen Ingenico Payment Services und BS Payone zum Full-Service-Provider PAYONE können Unternehmen in Zukunft noch mehr profitieren. PAYONE unterstützt den Handel durch Know-how und Forschung basierend auf dem gebündelten Wissen der zwei erfahrenen Branchenpartnern. Kunden profitieren spürbar durch das gewachsene Leistungsportfolio sowie die neuen Services. Dank der gebündelten Ressourcen und der umfangreichen gemeinsamen Forschung sichert PAYONE zudem höchste Innovationskraft bei der Entwicklung neuer Produkte und Services - neue Trends und Möglichkeiten können zeitnah in verlässliche und sichere Lösungen umgesetzt werden. PAYONE ist somit der perfekte Partner des Handels.

Aus Payment wird Pay-Off

https://zukunfdeseinkaufens.de/wp-content/uploads/2020/01/FB_Video_Ad_1920x1080px_DE_8sek.mp4

Wie Payment-Lösungen auch ihr Unternehmen und ihre Geschäftsziele unterstützen kann, dazu stehen Ihnen Experten am 13. Februar zwischen 13.00 und 14.00 im Live-Talk beim Studio ONE Rede und Antwort.

Jetzt das Programm ansehen und Termin vormerken: <https://studio-one.live/>

Beitragsbild: Payone