



Wie kann der stationäre Handel gegenüber dem Online-Handel punkten? Warum sollten die Menschen nicht bequem von zu Hause aus shoppen, sondern sich in die Läden begeben? Viel wird darüber geschrieben und gestritten. Mit unserem neuesten Whitepaper möchten wir eine Lanze für die Einkaufsatmosphäre vor Ort brechen.

Läden schließen

Eine aktuelle Erhebung des IFH in Köln ergab, dass bis 2030 jedes fünfte Geschäft in Nordrhein-Westfalen schließen wird. Dies bedeutet, dass 13.000 bis 20.000 der heute 110.000 Geschäfte in NRW verschwinden werden. Der Handel werde zukünftig vor allem in

den attraktiven und hochfrequentierten größeren Städten NRWs stattfinden, so das IFH.

Diese Entwicklung ist nicht auf NRW beschränkt. Der Rückgang des stationären Handels ist unübersehbar und jede/r Einzelhändler*in muss sich die Frage stellen, ob sie/er zu den 80 Prozent der Geschäfte gehören will, die zumindest bis 2030 überleben oder eine/r der 20 Prozent sein werden, die bis dahin verschwunden sein werden. Sollte heute der Umsatzrückgang bereits spürbar sein, wird es höchste Zeit, zu handeln (!).

Maßnahmen, die Händler*innen im eigenen Laden treffen können, gibt es viele. Was für die Kund*innen wichtig ist - und darum sollte es primär gehen - ist das Wohlfühlen im Geschäft, also die Einkaufsatmosphäre.

Exklusives Whitepaper „Einkaufsatmosphäre“

Welche Faktoren die Einkaufsatmosphäre bestimmen und wie man diese optimal einsetzt, haben wir in unserem 31-seitigen Whitepaper „6 Erfolgsfaktoren für mehr Einkaufsatmosphäre im stationären Handel“ zusammen gefasst.

Dieses Whitepaper steht unseren **Unterstützer*innen exklusiv** zur Verfügung. Sie sind noch nicht Unterstützer*in von ZUKUNFT DES EINKAUFENS? Es ist ganz einfach: Wählen Sie eines unserer Pakete aus und schon sind Sie dabei. Was Sie davon haben, lesen Sie hier.

Gleich nach der Anmeldung erhalten Sie das Whitepaper per Mail.

INSERT_STEADY_CHECKOUT_HERE

In unserem Downloadbereich finden Sie weitere kostenfreie Whitepaper und Checklisten.