

Jeder einzelne Händler in der Stadt, jede Einkaufsstraße, jedes Handelsquartier und übergeordnet der Standort als Ganzes stehen vor der Aufgabe, im Sinne einer Sicherung der Besucherfrequenz neue Anreize zu bieten. Denn nur die Aufrechterhaltung oder Erhöhung der Besuchsfrequenz vermeidet Ladensterben bzw. Leerstand am jeweiligen Handelsstandort und sichert nötige Kundenleads, d.h. potenzielle Kunden, um damit Zukunftsfähigkeit für den lokalen Handel zu ermöglichen. Stadtbelebung ist und bleibt Thema Nr. 1.

(C) ZUKUNFT DES EINKAUFENS

Ein Leitfaden zeigt Beispiele zur Stadtbelebung

Es ist daher absehbar, dass der Veränderungsdruck in der Branche anhalten wird und der Handelswelt sowie ihren Dienstleistungsanbietern kontinuierliche Innovationen abfordert. Bei der Frage, wie Innovation möglich und wie eine Lösung für Kunden zu finden ist, münden strategische Überlegungen zwangsläufig bei der Visitor Journey von Besuchern und Kunden. In dem Leitfaden erfahren Sie, welche konkreten Lösungsansätze sich hieraus für Händler ableiten lassen und welche Optionen Ihnen zur Verfügung stehen, um sicherzustellen, dass Kunden auch zukünftig in der Innenstadt angetroffen werden.

Hier geht es zum Leitfaden

(C) ZUKUNFT DES EINKAUFENS