# DER OPTIMAL VERNETZTE STATIONÄRE HÄNDLER.

**DIGITALISIEREN. TRANSFORMIEREN. PROFITIEREN.**

SABU SCHUH & MARKETING GMBH®

# VORWORT

Liebe SABU-Mitglieder,

die Welt befindet sich durch die Digitalisierung in stetigem Wandel – in Bezug auf menschliches Verhalten, Information, Kommunikation und Konsum. Eine Herausforderung für den Handel.
Durch die Digitalisierung ist Ihr Geschäft weit hinaus über die Grenzen der Ladentür vernetzt. Ihre Order, Ihre Einkaufsplanung, Ihre Kommunikation, Ihr Marketing aber auch Ihr kollegialer Austausch sind mittlerweile Teil einer weitgreifenden digitalen Vernetzung. Diese Vernetzung ist die Basis für ein modernes Unternehmen, das gut für die Zukunft aufgestellt ist.
Aus diesem Grund hat Ihre Verbundgruppe das Leitbild des optimal vernetzten stationären Händlers geformt. Ihre stationäre Stärke ist auch online keine Schwäche. Mit unserem Bild des optimal vernetzten Händlers zeichnen wir eine Vision des Einzelhändlers vor Ort, der sein stationäres Geschäft gekonnt mit den Möglichkeiten einer digitalisierten Welt verknüpft.
Eng verknüpft mit diesem Gedanken ist die Annahme, dass es für jeden von Ihnen einen digitalen Pfad zu beschreiten gilt. Vielleicht sind Sie dort schon einige Schritte gegangen, vielleicht hadern Sie aktuell noch. Auf Ihrem persönlichen Weg zum optimal vernetzten Händler begleiten wir Sie.
Die schnellste Verbindung zwischen zwei Menschen ist ein Lächeln, so sagt man. Als stationärer Händler bleibt Ihr Kerngeschäft vor Ort, wo Sie und Ihre Mitarbeiter diese einzigartige Verbindung herstellen können. Doch die Digitalisierung ist kein Trend, der vorbeizieht: Mit den richtigen digitalen Maßnahmen festigen Sie den Draht zu Kunden, Geschäftspartnern und anderen Händlern.
Lesen Sie hier, wie Sie mit uns gemeinsam Ihre digitalen Potentiale ausschöpfen können!

Herzlichst

Ihr Stephan Krug

# EINEN TREND MUSS MAN NICHT MITMACHEN. EIN ZEITALTER SCHON.

**Schuhe sind Ihr Geschäft. Ein Produkt, das oft der Schnelllebigkeit von Mode und Trends unterworfen ist. Ihr digitales Umfeld ist jedoch mehr als ein Trend, der wie die aktuelle Trendfarbe irgendwann aus dem Schuhschrank verschwindet.**

Die Digitalisierung ist ein nachhaltiger Veränderungsprozess, der auch im Handel Wandel vorantreibt. Digitalisieren. Transformieren. Profitieren. sind die Schlagworte, die die Digitalisierungsstrategie der SABU Schuh & Marketing GmbH bestimmen. Gehen Sie die erforderlichen Schritte, können Sie Ihr Unternehmen transformieren und letztendlich von den vielen Möglichkeiten der Digitalisierung profitieren.

Als Ihre Verbundgruppe sehen wir es als unsere Aufgabe an, Sie auch durch einen digitalen Transformationsprozess zu begleiten. Doch wie sieht er aus – Ihr persönlicher Weg zum optimal vernetzten stationären Händler? Auf den folgenden Seiten erklären wir Ihnen, wie Sie aus dem Digitalisierungs-Dschungel zur digitalen Strategie finden. Jeder Schritt nachvollziehbar, transparent und auf Ihre Unternehmenssituation abgestimmt. Nah dran, SABU.

# DER OPTIMAL VERNETZTE STATIONÄRE HÄNDLER.

## VERWALTUNG

Einkauf, Warenwirtschaft, Personal … was früher der gefürchtete Papierkrieg war, wird mit den richtigen digitalen Werkzeugen effizienter und strukturierter.

## VERTRIEB

Ob stationärer Verkauf oder eCommerce: Mit den richtigen digitalen Mitteln legen Sie die Basis für das Einkaufserlebnis Ihrer Kunden – und Ihren erfolgreichen Verkauf.

## MARKETING

Anzeigen, Plakate und Shop-Deko: Heute umfasst die Welt des Marketings viele weitere Online-Werbekanäle, die gerade für stationäre Händler attraktiv sind.

## VERNETZUNG

Digitalisierung ist stetiger Austausch und Weiterentwicklung. Der SABU fördert und schafft Möglichkeiten der Weiterbildung, Orientierung und des Austauschs.

## SERVICES

Ihr Service ist Ihr Alleinstellungsmerkmal? Transformieren Sie so viel Kundenorientierung und Kundenerlebnis durch die richtigen Maßnahmen auch ins digitale Drumherum.



# VIELE MÖGLICHKEITEN. IHR WEG.

**Verwaltung, Vertrieb, Marketing und Services - all diese Themenfelder werden von der Digitalisierung beeinflusst. Somit bieten sie wertvolle Potentiale für Ihr Unternehmen. Jeder dieser Aspekte umschließt mehrere Möglichkeiten, die Sie mit uns gemeinsam für die Umsetzung Ihrer Digital-Strategie ergreifen können.**

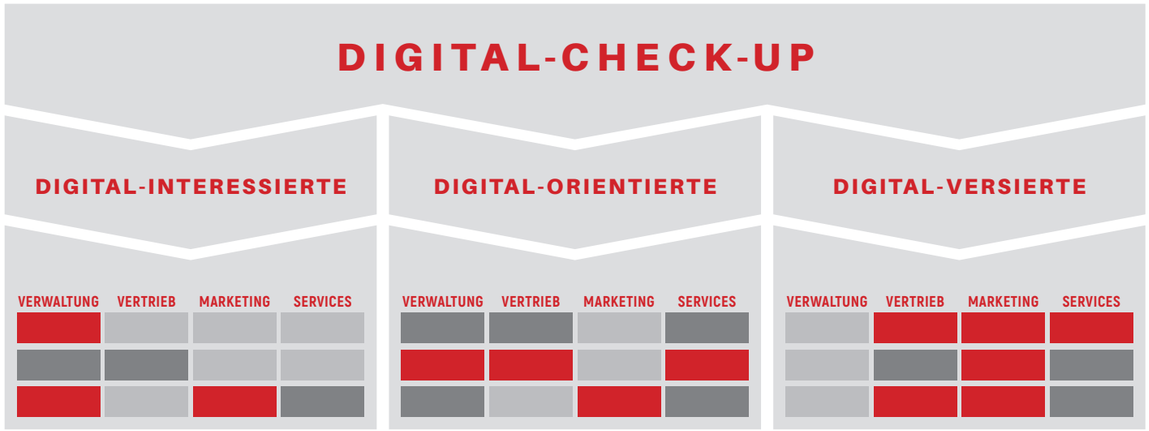
| VERWALTUNG | VERTRIEB | MARKETING | SERVICES |
|---|---|---|---|
| Digitalisierung der EINKAUFsprozesse | eigene Webseite mit Online-Shop | Digitale WERBUNG (kostenpflichtig) | Digitale SERVICES am POS |
| Digitalisierung der VERWALTUNGsprozesse | Digitale MARKTPLÄTZE | Digitalisierung der MARKETINGprozesse | Digitale ZAHLUNGSARTEN |
| ERP / Warenwirtschaft | Digitale VERKNÜPFUNG & VERLÄNGERUNG am POS | Digitale KOMMUNIKATION | Digitale LIEFERSERVICES |

Den Punkt „Vernetzung“ vermissen Sie in der Tabelle? Er ist nicht als einzelne Spalte aufgeführt, jedoch begleitet er jedes der Themenfelder auf Ihrem Weg zum optimal vernetzten Händler. Der Austausch mit Ihrer Verbundgruppe, anderen Händlern sowie Weiterbildungsangebote sind das starke Netzwerk, das den doppelten Boden für die Ausrichtung und Umsetzung Ihrer Digital-Strategie bildet.

# VOM DIGITAL-CHECK-UP ZUR STRATEGIE.

- ☑ Warenwirtschaft im Einsatz
- ☑ Präsenz im Internet
- ☑ Elektronischer Datenaustausch
- ☑ Kundendaten sammeln
- ☑ Digitales Marketing
- ☑ Digitale Tools am POS

**Um Sie auf dem Weg zum optimal vernetzten Händler zu begleiten, erstellen wir Ihren individuellen Digital-Check-Up. Dieser bildet die Basis für die Festlegung eines ersten Digitalisierungsgrads.** Je nach Grad der Digitalisierung entwickeln und empfehlen wir Ihnen unterschiedliche Maßnahmen. Das Ergebnis ist eine strukturierte Herangehensweise an die nächsten, für Sie individuellen, digitalen Potentiale.






# DAS TEAM. VERNETZEN WIR UNS.

SABU SCHUH & MARKETING GMBH®

WANNENÄCKERSTRASSE 34
74078 HEILBRONN
TEL 07131 . 9737 40

WWW.SABU-VERBUNDGRUPPE.DE
WWW.SABU.DE – DIE REGIONALE
SUCHPLATTFORM FÜR SCHUHE