



Neuigkeiten aus dem GERBERVIERTEL

Ausgabe 48, 4. März 2017

Sehr geehrte Mitglieder und Förderer des Gerberviertel e.V.,

mit diesem Newsletter möchten wir Sie über Neuigkeiten aus dem Viertel und dem Verein informieren. Falls Sie Infos/Inhalte für unseren Newsletter haben, würde ich mich freuen, wenn Sie mir diese zusenden oder mir Bescheid geben (Hinweise, Veranstaltungen, Aktionen, (Neu)Eröffnungen).

Bücherieservice Erlkoenig

Lesen Sie gern? Oder brauchen Sie ab und zu ein Sachbuch? Unser Mitglied Erlkoenig bietet ab sofort einen Service an, der jeglichen Drohnen- oder Roboter-Lieferdienst der großen Anbieter alt aussehen lässt. **Sie bestellen ein Buch bei Erlkoenig** - geliefert wird jedes lieferbare Buch, nach Möglichkeit auch Vergriffenes – **und das Buch wird Ihnen persönlich ins Büro/Geschäft im Gerberviertel gebracht**. Lieferung gängiger Buchtitel am nächsten Tag. Danke für dieses tolle Angebot für Mitglieder des Gerberviertel e.V.!

Buchladen Erlkoenig, Nesenbachstraße 52, Tel: 639 139,
E-Mail: info@buchladen-erlkoenig.de

Quickbuy sucht Einzelhändler als Partner in der Entwicklung ihrer App

Quickbuy ist ein Projekt an der Universität Stuttgart mit dem Ziel den Trend personalisierter Produktvorschläge zu unterstützen. Es handelt sich um eine Smartphone-App, die dem stationären Handel behilflich sein soll, sich effektiv gegenüber dem Onlinehandel zu positionieren. Einzelhändler erhalten die Möglichkeit, Produkte zielgruppenorientiert zu vermarkten und zu rabattieren. Konsumenten bekommen die dort hinterlegten Produkte nach personalisierten Aspekten auf ihrem Smartphone per App angezeigt, sobald sie sich in der Nähe eines Einzelhändlers befinden. Empfehlungen werden dabei nicht nur an Kundengruppen, sondern zielgerichtet an individuelle Personen verteilt. Im Onlinehandel sind vergleichbare Prozedere üblich.

Der Gerberviertel e.V. unterstützt Quickbuy bei der Entwicklung der App. Wir suchen noch Händler, die sich aktiv beteiligen wollen. Es entstehen keine Kosten. Bitte melden Sie sich bei mir oder bei Quickbuy (siehe Anlage).

Statement letzter Gerbervierteldialog

Gastgeber Oliver Lozano: *„Ich möchte mich nochmals herzlich für euren Besuch letzte Woche bei uns im Studio bedanken. Wir hatten großen Spaß und ich hoffe Sie konnten einige gute Eindrücke, Infos und Denkanstöße mitnehmen. Mit einigen meiner neuen Nachbarn hatte ich direkt letzte Woche schon Treffen, die alle toll waren.*

Ich möchte Sie gern nochmals auf ein Vieraugengespräch bei uns einladen, hier können wir bei Interesse Ihren Bedarf an Marketing anschauen oder überprüfen was für Sie klappt und was nicht. Und dazu einen Kaffee oder ein Viertel.

Im Anhang finden Sie einen kurzen Einblick in unser Portfolio und ein paar interessante Infos zum Thema Film für den Mittelstand.“

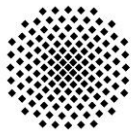
Der nächste Gerbervierteldialog soll voraussichtlich im Sommer auf dem Gerberplätzle (Nesenbachgraben) stattfinden und sich ganz dem Collegium Wirtemberg und unserem Gerberviertel widmen.

Herzliche Grüße,
Gerberviertel e.V. und Hannes Wolf



DIE ENTWICKLUNG EINER MARKETINGPLATTFORM ZUR
STÄRKUNG DES STATIONÄREN EINZELHANDELS

MANUEL LOHNER, TOBIAS STAHL UND CHRISTOPH VOGLER



Universität Stuttgart

LEHRSTUHL FÜR BETRIEBSWIRTSCHAFTSLEHRE UND INFORMATIK
PROF. DR. HERZWURM

Was ist quickbuy?

Quickbuy ist ein Projekt an der Universität Stuttgart mit dem Ziel den Trend personalisierter Produktvorschläge und Preisdifferenzierung zu unterstützen. Es handelt sich dabei um eine Plattform, die dem stationären Handel behilflich sein soll, sich effektiver gegenüber dem wachsenden Onlinehandel zu positionieren.

Einzelhändler erhalten die Möglichkeit Produkte zielgruppenorientiert zu vermarkten und zu rabattieren. Konsumenten bekommen die dort hinterlegten Produkte nach personalisierten Aspekten auf Ihrem Smartphone per App angezeigt, sobald sie sich in der Nähe eines Einzelhändlers befinden. Empfehlungen werden dabei nicht nur an Kundengruppen, sondern zielgerichtet an individuelle Personen verteilt. Im Onlinehandel sind vergleichbare Prozedere üblich.

Mit unserem Algorithmus profitieren beide Parteien. Konsumenten erhalten nur Produktvorschläge, für die sich tatsächlich interessieren. Händler können in diesem Zusammenspiel steigenden Umsätze erwirtschaften und eine effektivere Kundenakquise und -bindung erwirken.

The image displays two side-by-side screenshots of the Quickbuy app interface. The left screenshot, titled 'SPORTARTIKEL', shows a list of sports-related products with their original and discounted prices:

Produkt	Ursprünglicher Preis	Discountierter Preis
Nike Sportschuhe (Verschiedene Größen)	74,99	39,99
K2 Damen Inliner (Verschiedene Größen)	169,99	139,99
McKinley Shorts (Verschiedene Größen)	34,99	24,99
Herren Parka (Verschiedene Größen)	39,99	19,99
Venice Slipper (Verschiedene Größen)	35,99	29,99

The right screenshot, titled 'ANGEBOTE IN MEINER NÄHE...', shows personalized offers for nearby stores:

- Fritt Kaustreifen Müller in 300 m:** Original price 0,79, special price 0,59. A dashed box highlights the special price, with a callout 'Individueller Preis'. A dashed line points to the store name and distance, with a callout 'Entfernung und Anbieter des Artikels'.
- Nike Sportschuhe INTERSPORT Ebässer in 350 m:** Original price 74,99, discounted price 39,99.
- Müller RABATT-COUPON:** 10% discount in Müller stores on the entire assortment.
- Head&Shoulders Müller in 300m:** Original price 3,99, discounted price 2,29.
- CINEPLEX RABATT-COUPON:** 20% discount on a Cineplex movie of your choice.

Angebote der Quickbuy-App am Beispiel eines Sportartikel-Händlers (links). Rechts personalisierte Angebote in der direkten Umgebung.

Warum sind wir für Sie als Einzelhändler interessant?

Der Onlinehandel setzt den stationären Handel zunehmend unter Druck und jagt dem Offlinegeschäft seit Jahren Marktanteile ab. Der Gesamtumsatz des Onlinehandels lag 2015 bei 53 Mrd. € und wird nach Schätzungen 2017 vermutlich über 70 Mrd. € umsetzen. Mehr als jeder zweite Deutsche kauft regelmäßig online. Der Onlinehandel hat im Wettbewerb um die Gunst des Konsumenten einen wesentlichen Vorteil: Konsumenten recherchieren ihren Einkauf immer häufiger im Internet, gleichzeitig kennen große Onlineportale das Konsumverhalten ihrer Kunden. Kundenindividuelles Marketing ist die Folge. Trotzdem wollen dreiviertel der Kunden auf den Offlinehandel nicht verzichten.

Aktuelle Zahlen belegen, dass der Hauptwachstumstreiber im E-Commerce der mobile Handel ist, der Einzelhändlern 2015 bereits einen Umsatz von 14,6 Mrd. € bescherte.

Das Smartphone ist nicht nur für den Onlinehandel interessant, sondern kann auch im stationären Handel gezielt zur Umsatzförderung, mit kundenindividueller Angebots- und Preissteuerung, eingesetzt werden. Denn erfahrungsgemäß steigt die Nettomarge im Spiel mit dynamischen Preisen, gleichzeitig ergeben sich neue und weitreichende Möglichkeiten der Kundengewinnung und -bindung.

Wie setzen wir das Projekt um?

In Zusammenarbeit mit der Universität Stuttgart, am Lehrstuhl für ABWL und Wirtschaftsinformatik, und der Unternehmensberatung Handel GmbH suchen wir derzeit nach Einzelhändlern, die unser Vorhaben unterstützen und uns gegebenenfalls als Pilotpartner zur Seite stehen.

Die Entwicklung wollen wir anschließend mit Hilfe des EXIST-Stipendiums des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie finanzieren. Damit können wir in einer einjährigen Projektphase die Quickbuy-Plattform entwickeln. Die Förderung durch EXIST kann jedoch nur mit interessierten Einzelhändlern und Pilotkunden sinnvoll realisiert werden. Deshalb hoffen wir auf Ihre Unterstützung! Für unsere Einzelhandelspartner entstehen dabei keine finanziellen Aufwendungen.



Universität Stuttgart, Lehrstuhl für ABWL und
Wirtschaftsinformatik

www.bwi.uni-stuttgart.de/abt8/



Technologie Transfer Initiative an der Universität Stuttgart,
Anlaufstelle für unternehmerische Selbstständigkeit

www.tti-stuttgart.de



eXIST – Das Förderprogramm des Bundesministeriums für
Wirtschaft und Energie für Absolventinnen und Absolventen aus
Hochschulen (wird angestrebt)

www.exist.de

Wer sind wir?



Projekt quickbuy

www.quickbuy.info



Manuel Lohner, 28
Informatiker und geprüfter Elektroniker

manuel.lohner@quickbuy.info



Christoph Vogler, 25
B. Sc., Informatiker

christoph.vogler@quickbuy.info



Tobias Stahl, 27
B. Sc., Wirtschaftsingenieur

tobias.stahl@quickbuy.info

Haben Sie noch Fragen an uns oder wollen Sie über eine mögliche Zusammenarbeit sprechen? Dann zögern Sie nicht damit uns zu kontaktieren, denn über Ihr Interesse freuen wir uns!

Mit freundlichen Grüßen,

Manuel Lohner, Christoph Vogler und Tobias Stahl

WAS WIR BIETEN ↓

BERATUNG UND KONZEPTE FÜR AUDIOVISUELLES MARKETING

- Strategie
- Konzeption
- Umsetzung
- Kontrolle

FILMPRODUKTION

- Imagefilme
- Werbespots
- Dokumentationen
- Erklärfilme
- Kinospots
- Messerfilme
- Interviews
- Animationen
- Bewerbungsfilme
- Schulungsfilme
- Testimonials
- Musikvideos

FOTOGRAFIE

- Businessbilder
- Portraits
- Fotodokumentationen
- Cinemagraphs
- Akt & Mode
- Anzeigen
- Compositings
- Bildretusche

WORKSHOPS

- Beginnerkurs
- Advancedkurs
- Studioshoots
- Modelshoots
- Handyshoots

MIETSTUDIO FÜR

- Fotografen
- Filmstudios
- Workshops
- Vorträge
- Seminare
- Partys
- Vorlesungen
- Events
- Tastings
- Kurse

WIE SIE PROFITIEREN

- Positive Bekanntmachung der Marke
- Verweildauer auf der Webseite
- Absetzen von der Masse
- Nachweislich mehr Kundenkommunikation
- Ihr Film wird zum Vertriebler, der nur einmal bezahlt wird
- Aufmerksamkeit
- Bekanntheit
- Einzigartigkeit
- Umsatz

WEN WIR SUCHEN

- Werbeagenturen
- Marketingleiter
- Innungen
- Entrepreneurs
- Künstler & Sportler
- Mittelstand
- Pressekontakte
- Studiofotografen
- Filmstudios / TV-Sender

BEI DIESEN STICHWORTEN UND THEMEN BRINGEN SIE UNS INS GESPRÄCH:

- Neue Webseite
- Messe
- Schwieriges Produkt
- Videokurse
- Promi / Persönlichkeit shooten
- Neues Werbematerial
- Geschenk
- Weiterbildung
- Interessante Geschichte zum Verfilmen
- Passives Einkommen erreichen
- Jubiläum
- Events & Feiern
- Sie möchten besser gefunden werden

el Pistolero
S T U D I O S

FILME WERDEN ...

bei einem weltweiten Publikum immer beliebter. Weil Unternehmen merken, dass sich die Investition auszahlt, wird die Entscheidung hin zu Film und Video immer klarer. Der Film hat längst den Mittelstand und die KMU's erreicht. Warum, lest ihr hier ...

↳ **INSIDE
FILM &
VIDEO-
MARKETING**

FILM ← vs. → TEXT



BEVORZUGTE KOMMUNIKATION



80% sehen sich lieber einen Film an als Text zu lesen

GERINGE ABSPRUNGRATE



Gute Filme verhindern, dass Besucher eure Website inaktiv verlassen



LÄNGERE BESUCHSZEIT



Die Verweildauer auf deiner Webseite steigert sich enorm

BLEIBT IN KOPF UND HERZ



Inhalte merkt man sich viel besser über Filme als über geschriebenen Text.



Besucher, die sich ein Webfilm ansehen, kaufen bis zu 64% eher etwas als andere Seitenbesucher. Die Investition in einen Web- und Onlinefilm verschafft Dir mehr zahlende Kunden. Im Grunde veranlassen Webfilme Leute dazu, mehr zu kaufen. Einzelhandelsseiten

mit platziertem Film erhöhen eine Kaufumwandlung um 30%. Wenn du einen Kunden an deine Seite oder deinen Service binden möchtest, ist ein Webfilm der geeignete Weg. Stell dir vor, dass sich ein Drittel mehr Besucher nach deinem Geschäft erkundigen.



Produktfilme spielen eine Schlüsselrolle bei Verkaufsentscheidungen. Die Verbraucher- Nachfrage nach Filmen ist in den letzten Jahren um das zwölf-fache gestiegen. Filme können Deine Produkte präsentieren, Deine Vorteile zeigen und Dein Publikum

viel schneller einnehmen als Text. Über 90% der Käufer gaben in einer neueren Umfrage an, Webfilme als hilfreich für Kaufentscheidungen zu erleben. Und warum auch nicht? Kunden möchten nicht länger lesen - sie wollen, dass Du ihnen von Deinem Angebot erzählst.



Filme im E-Mail-Marketing erhöhen nachweislich die Klickrate (CTR) um 96%. Denn die meisten Leute sehen sich eher einen Film an als einen Text zu lesen. Es ist zum Beispiel optisch sehr viel ansprechender in einer E-Mail auf einen Bildlink zu klicken, als nur auf einen reinen Textlink.

Deine potentielle Kundenbasis besteht nicht länger nur aus Desktop-Computer-Nutzern: der Großteil der Smartphone-Nutzer sehen sich Filme auf ihren Mobilgeräten an. Heute besteht die Möglichkeit - und auch der Wunsch - immer Zugang zum Internet zu haben und sich jederzeit und von überall deinen Film anzusehen.

↑ **UNABHÄNGIGE
STUDIEN
ZEIGEN**

**WORAUF
NOCH
WARTEN?**

**ONLINEFILME
SIND ...**



kosteneffektiv für den Gewinn, den sie generieren.

**FILME
VERGRÖßERN ...**



die Wiedererkennung deiner Marke

**FILME
IM INTERNET ...**



haben das Potential viral zu werden.