

Diese Woche im Digitalsnack: Digital-Schulungen für Mitarbeiter

Im Rahmen der [aktuellen Förderung](#) möchten wir Ihnen in den nächsten Snacks einige Fördermöglichkeiten aufzeigen. Diese sollen Ihnen Impulse in der Ausgestaltung der Förderung geben. Im aktuellen Snack geht es um das Thema Digital-Schulungen für Mitarbeiter. [Jetzt zum Digitalsnack anmelden!](#)

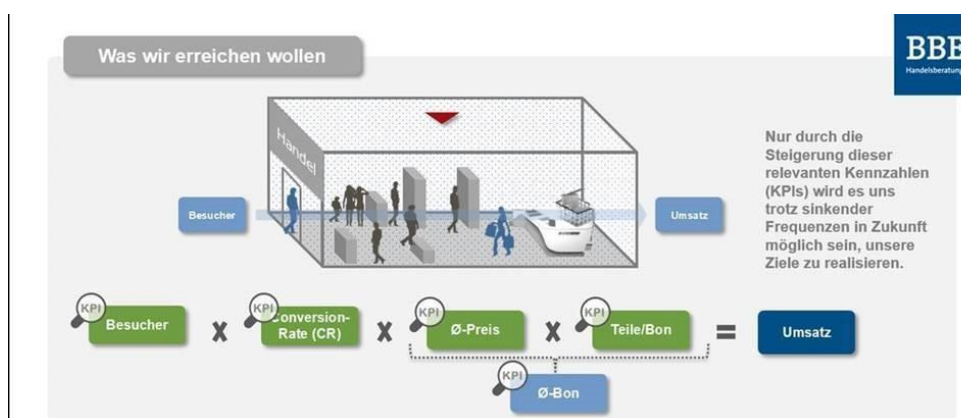
Die Sichtbarkeitswochen gehen weiter! Jetzt anmelden!

Im Anschluss an die erfolgreiche Google-Roadshow Anfang des Jahres hat der Handelsverband NRW, in Kooperation mit dem Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Handel und der Google Zukunftswerkstatt, ein besonderes Angebot für Sie: Kostenfreie Online-Trainingseinheiten zum Thema "Sichtbar werden im Internet". Lernen Sie von den Experten, wie Sie die Sichtbarkeit Ihrer Webseite steigern, die Onlinepräsenz auf Google verbessern und im Handumdrehen erste Anzeigen in der Google-Suche erstellen können. Weiter Informationen auf unserer [Homepage](#) oder direkt zur [Anmeldung](#).

Der BBE – POS Navigator

Mehr Ertrag durch intelligente Planung und Steuerung am POS / Webinartermin

Der Frequenzverlust im stationären Handel ist an nahezu allen Standorten deutlich spürbar. Auch die mittelfristige Entwicklung bleibt unsicher, bedroht die Wirtschaftlichkeit im stationären Handel und wird durch die aktuelle Krise beschleunigt. Der stationäre Handel kann dieser Entwicklung neben kanalübergreifenden Geschäftsmodellen auf zweierlei Weise begegnen: Zum einen sind hier neue Wege im Bereich der Frequenzzuführung (Marketing, CRM etc.) zu nennen, zum anderen muss ein stärkerer Fokus auf den Abschöpfungsprozess der vorhandenen Frequenz gelegt werden.



Im Online-Handel beobachtet man hierzu die Click-Rate, steuert die Conversion-Rate und verfügt über ein detailliertes Wissen über die Absprungsquote. Diese wichtigen umsatzbeeinflussenden Steuerungsfaktoren werden im stationären Handel aktuell immer noch unterschätzt. Doch hat der stationäre Einzelhandel durch den direkten Kundenkontakt eigentlich deutliche Vorteile. Die Conversion-Rate sowie Teile/Bon lassen sich am stationären POS gegenüber dem Online-Handel leichter positiv beeinflussen. Zu diesem Zweck hat die BBE Handelsberatung GmbH insbesondere für KMU eine Planungs- und Steuerungsmethodik mit dem Ziel der Ertragsoptimierung entwickelt, der BBE – POS Navigator, der alle wichtigen Kennzahlen wie Besucher, Conversion-Rate, Teile pro Bon und Durchschnittspreis auf einen Blick bietet.

Kerninhalt ist die Fokussierung auf vier wesentliche KPIs, die den Umsatz triggern und nachhaltig die Wertschöpfung pro Besucher steigern. So schaffen Sie höchste Transparenz am POS, erkennen Ihren Handlungsbedarf am POS und leiten konkrete Maßnahmen ab. Die umfangreiche Datenbank der BBE liefert Ihnen dazu wertvolle Vergleichszahlen aus Ihrer Branche. Der POS Navigator kann in Handelsunternehmen aller Größenklassen eingesetzt werden und wird bereits erfolgreich in Einzelunternehmen ab einem Jahresumsatz von ca. 750 T€ bzw. in Filialstellen von ca. 250 T€ je eingesetzt. Der POS Navigator ist ab einem Basispreis von 4.899,- Euro (inkl. Schulung, Testphase & technische Implementierung) einsetzbar, bis zum 15. September 2020 besteht zudem die Möglichkeit, sich die Einrichtung zu einem erheblichen Teil fördern zu lassen.

Informieren Sie sich in unserem Webinar am 26. August 2020, 10:00 Uhr: [Jetzt anmelden!](#)

Auswirkungen von Digitalisierungsinvestitionen im Handel

Die Philipps Universität Marburg führt derzeit eine Studie zum ROI von Digi-Investments im Handel durch. Die Studie wird im Auftrag des Handelsverbandes Hessen erstellt und soll Klarheit schaffen, welche Investments sich stark auszahlen. In einem kurzen [Facebook-Video](#) erfahren Sie näheres und teilnehmen können Sie [hier](#).

KW 34 | 18. August 2020 || Aktuelle Meldungen

Einreichfrist für Sonderprogramm verlängert

Kluge Lösungen gefragt!
Noch bis 15.09. Projekt einreichen!

"Digitalen und stationären Einzelhandel zusammendenken"

Sonderprogramm für den Einzelhandel:

Worum geht es?	Gefördert werden kleine Handelsunternehmen, die sich erstmalig digital aufstellen oder den Auf- und Ausbau der digitalen Technologien für ihr Unternehmen voranbringen wollen.
Wer kann teilnehmen?	Unternehmen des stationären Einzelhandels, die nicht mehr als 49 Beschäftigte haben und max. 10 Mio. Euro umsetzen oder auf eine Jahresbilanz von bis zu 10 Mio. Euro kommen.
Wie hoch ist die Förder-summe?	Der Höchstbetrag liegt bei 12.000 Euro bei einem Fördersatz von bis zu 90 %. Das Projekt muss zudem unmittelbar der Abwehr oder der Abmilderung der Folgen der Corona-Krise dienen.

Bis spätestens 15.09.2020 bewerben!
Mehr Infos unter: www.digihandel.nrw

WIRTSCHAFT.NRW

Viele Händlerinnen und Händler in Nordrhein-Westfalen kämpfen noch mit den wirtschaftlichen Auswirkungen der Corona-Pandemie. Um wichtige Chancen zu nutzen, setzen sie zunehmend auf digitale Technologien: Seit dem Start des Sonderprogramms 2020 zum Projektauftrag „Digitalen und stationären Einzelhandel zusammendenken“ am 25. Juni wurden weit mehr als 200 Förderanträge eingereicht. Jetzt wurde die Einreichfrist verlängert! Quelle: Wirtschaftsministerium NRW

[Weiterlesen](#)

Stationärer Handel nach Corona: Warum der Einzelhandel sein Sortiment überdenken muss

Die Covid19-Pandemie und ihre Folgen haben das Einkaufsverhalten der Konsumenten nachhaltig verändert. Besonders der stationäre Handel muss sich jetzt neu erfinden, wenn er dauerhaft überleben will. Was hat sich verändert und welche Rolle kommt heute dem Sortiment im stationären Handel zu? Quelle: Zukunft des Einkaufens

[Weiterlesen](#)

Studie: Onlinehandel mit Lebensmitteln profitiert kaum von Corona

Dem Online-Lebensmittelhandel hat Corona nur zu zeitweisem Schub verholfen - so lautet das Fazit einer wissenschaftlichen Studie der Uni Köln, die das Thema durchleuchtet. Einer der Gründe: Begrenzte Kapazitäten. Quelle: Rundschau für den Lebensmittelhandel

Weiterlesen

„Wirtschaftlich nicht mehr stemmen“: Händler in großer Sorge wegen Infektionszunahme

Aufgrund von Covid-19 und den verhängten Restriktionen haben 59 Prozent der Deutschen mehr online eingekauft als zuvor, so eine neue repräsentative Umfrage. 87 Prozent der Befragten wollen auch in Zukunft in diesem Maße oder sogar zunehmend Produkte im Internet bestellen. Quelle: Handelsblatt

Weiterlesen

Warum Digitalisierung und Klimaschutz ein starkes Doppel werden können

Fragt man Bundeskanzlerin Angela Merkel dieser Tage, welche zwei „großen Treiber unser Wirtschaften“ heute bestimmen, dann würde sie zweifelsohne den Klimawandel und die Digitalisierung nennen. Sie veränderten das Zusammenleben fundamental und in einem rasenden Tempo, erklärte die Bundeskanzlerin mit Blick auf die EU-Ratspräsidentschaft Deutschlands in diesem Jahr. Quelle: Kompetenzzentrum Handel

Weiterlesen

Hundert elektronische Augen sehen mehr als zwei - Kamerasystem zum Diebstahlschutz

Mehr Kameras im Laden oder ein intelligentes System, um Diebstahl zu mindern? In unserem Deep Dive Künstliche Intelligenz (KI) geben wir einen Überblick über die Funktionsweise sowie Vor- und Nachteile von Kameras als Diebstahlschutz. Quelle: Handel 4.0

Weiterlesen

Online-Modehändler wächst in der Krise



Um rund 20 Prozent ist der Zalando-Kundenstamm im zweiten Quartal 2020 laut aktuellem Geschäftsbericht gewachsen. Damit gehört der Online-Modehändler zu den wenigen Gewinnern der Coronakrise. Die Anzahl der Bestellungen ist im selben Zeitraum sogar um fast 29 Prozent auf 46,5 Millionen gewachsen. Entsprechend gut sieht auch der Vorjahresquartalvergleich bei den übrigen Kennzahlen aus. Quelle: Statista

Weiterlesen

Frühe Suche nach Geschenken

Weihnachtsgeschenke und Christbaumschmuck auf den letzten Drücker? Nicht in diesem Jahr: Jeder dritte Deutsche (33 Prozent) hat sich 2020 vorgenommen, wesentlich früher mit der Weihnachtsplanung zu beginnen, so eine neue repräsentative Umfrage. Quelle: Handelsjournal

Weiterlesen

Schöner Wohnen

Wer macht es sich in den eigenen vier Wänden nicht gerne gemütlich? Verbraucherinnen und Verbraucher in Deutschland gaben 2019 im Durchschnitt pro Kopf 421 Euro für neue Möbel aus. Die Konsumlaune der Deutschen hat dem Möbelhandel nach einem eher stabilen Jahr 2018 im vergangenen Jahr (Umsatzzuwachs 2018: 0,3 Prozent) ein deutliches Umsatzplus von 2,3 Prozent beschert. Allerdings hat die Corona-Pandemie im ersten Halbjahr 2020 für einen starken Umsatzeinbruch im stationären Möbelhandel gesorgt. Quelle: EHI

Weiterlesen

Neues aus dem Kompetenzzentrum Handel

Online Erlebnistour: digitale Technologien live erleben

Wie können Sie Ihre Kunden mit digitalen Technologien begeistern? Was ist heute schon möglich und morgen denkbar? Lernen Sie die Neuheiten auf der Ladenfläche sowie die Möglichkeiten zur virtuellen Verlängerung der Ladentheke kennen. Das Kompetenzzentrum Handel lädt am 24.8. um 15 Uhr zur kostenlosen Online-Führung. [Jetzt anmelden!](#)

Quelle: Kompetenzzentrum Handel

KW 34 | 18. August 2020 || Seminare, Onlineseminare, Veranstaltungen und Termine

HVR Veranstaltungsprogramm 2020 +++ Die neuen Termine sind online! +++

Themen unserer aktuellen Onlineseminare sind z.B. Marketing, Social Media, Kassensysteme, Warenwirtschaft, IT-Infrastruktur, Shopsysteme, Mitarbeiterschulungen sowie Rechtsthemen. Weitere Informationen zu dem Veranstaltungsprogramm oder Anmeldemöglichkeiten finden Sie auf unserer Homepage! >> [Jetzt anmelden](#) <<

- 3. September 2020, 19 bis 21 Uhr: Digitales Wissens- und Kompetenzmanagement
- 24. September 2020, 19 bis 21 Uhr: Überzeugender Verkaufen im Onlineshop
- 5. Oktober 2020, 19 bis 21 Uhr: IT-Infrastruktur im W(H)andel
- 9. Oktober 2020, 10 bis 12 Uhr: Google-Tools - Was die Suchmaschine für Sie leisten kann
- 15. Oktober 2020, 12 bis 14 Uhr: Business Lunch Onlinerecht - Fokus: Onlineshops
- 30. Oktober 2020, 10 bis 12 Uhr: Welche Werbe- und Vertriebsformen werden in Zukunft interessant?
- 16. November 2020, 19 bis 21 Uhr: Storytelling in Social Media

Die Onlineseminar-Angebote der Digitalcoaches und des Kompetenzzentrums Handel finden Sie unter digitalcoachnrw.de/veranstaltungen/

Terminhinweise

- 20. August 2020 [Social Media, Essen](#)
- 24. August 2020 [Erlebnistour bei GSr, Köln](#)
- 26. August 2020 [Mehr Ertrag durch intelligente Planung und Steuerung am POS](#)
- 27. August 2020 [Wie ein professionelles Einarbeitungskonzept funktioniert und warum es ein Erfolgsfaktor ist](#)
- 3. September 2020 [Selbstverständnis der Führungsrolle heute und in Zukunft](#)
- 9. September 2020 [Online-Seminar: Grow My Store](#)
- 14. September 2020 [Online-Seminar zur Startup-Woche 2020](#)
- 16. September 2020 [Online-Seminar: Website Optimierung](#)
- 21. & 22. September 2020 [Führungskräfte-Training "Fördern, fordern, vormachen - Mitarbeiterführung"](#)
- 23. September 2020 [Online-Seminar: Google MyBusiness](#)
- 30. September 2020 [Online-Seminar: Google Ads / Local Inventory Ads](#)
- 13. Oktober 2020 [Erarbeitung kundenzentrierter Services, Essen](#)
- 3. November 2020 [Den Point of Sale digital gestalten, Essen](#)

Bitte beachten Sie, dass aufgrund der aktuellen Lage nicht alle Termine wie geplant stattfinden werden. Bitte informieren Sie sich beim jeweiligen Veranstalter. Terminhinweise sowie weitere Informationen und Anmeldung finden Sie auch auf unserer Homepage. [Schauen Sie vorbei!](#)

Wenn Sie diese E-Mail nicht mehr empfangen möchten, können Sie diese [hier](#) kostenlos abbestellen.

Handelsverband Nordrhein-Westfalen (HV NRW) | Kaiserstraße 42a | 40479 Düsseldorf | Tel.: 0211/498 06-0 | Fax: 0211/498 06-20 |
E-Mail: info@hv-nrw.de | Präsident: Michael Radau; Hauptgeschäftsführer: Dr. Peter Achten | Vereinsregister AG Düsseldorf VR 3200 |
Redaktion: Carina Peretzke, Tel. 0211/498 06-25, Fax 0211/498 06-20 oder E-Mail peretzke@hv-nrw.de.

Die in diesem Newsletter enthaltenen Angaben dienen ausschließlich Ihrer Information.

Für diese sowie deren Nutzung übernimmt der HV NRW keine Gewährleistung und keine Haftung.