

# Veranstaltungsreihe Gewerbe Stadt St.Gallen und FHS St.Gallen

*19.03.2019 – zum 19. Mal*

- 17.00 Uhr**      **Begrüssung**  
**Gian Bazzi, Präsident Gewerbe Stadt St.Gallen**
- 17.05 Uhr      Fachvortrag  
**Stationärer Handel in der Ambulanz? Von Black Fridays und Pink Ladies**
- Dr. Stefan Nertinger**, Dozent für Strategie und Management,  
Institut für Unternehmensführung, FHS St.Gallen
- 18.25 Uhr      Schlusswort  
Prof. Dr. Sibylle Minder Hochreutener, Prorektorin FHS St.Gallen, Fachbereichsleiterin  
Wirtschaft
- 18.30 Uhr      Apéro



# Stationärer Handel in der Ambulanz? Von Black Fridays und Pink Ladies..

Dr. Stefan Nertinger, Institut für Unternehmensführung FHS St.Gallen  
Zyklus Anlass Gewerbe St.Gallen, FHS St.Gallen

# Superheld gesucht: Wer rettet den stationären Handel?

Smombie



Retailing is necessary, Retail not.

# Das Ende des Konsums

Wenn Daten den Handel  
überflüssig machen

David Bosshart, Karin Frick,  
Stephan Fetsch, Holger Wildgrube

## Alibaba sets new Singles Day record with more than \$30.8 billion in sales in 24 hours

- Alibaba smashed through its Singles Day sales record on Sunday.
- The gross merchandise value (GMV) hit over \$30.8 billion in sales in the 24-hour shopping event.
- That topped the \$25.3 billion record set in 2017.
- Singles Day got off to a strong start with sales hitting \$1 billion in one minute and 25 seconds.

The key to traditional retail success was buy low, sell high and optimize everything in between.

This model is under threat.

# Agenda

- Entwicklungen im Schweizer Detailhandel.
- Herausforderung SoLoMo Kunden.
- Erfolgsversprechende Beispiele und Lösungsansätze.
- Fazit für Lokale und Stationäre.

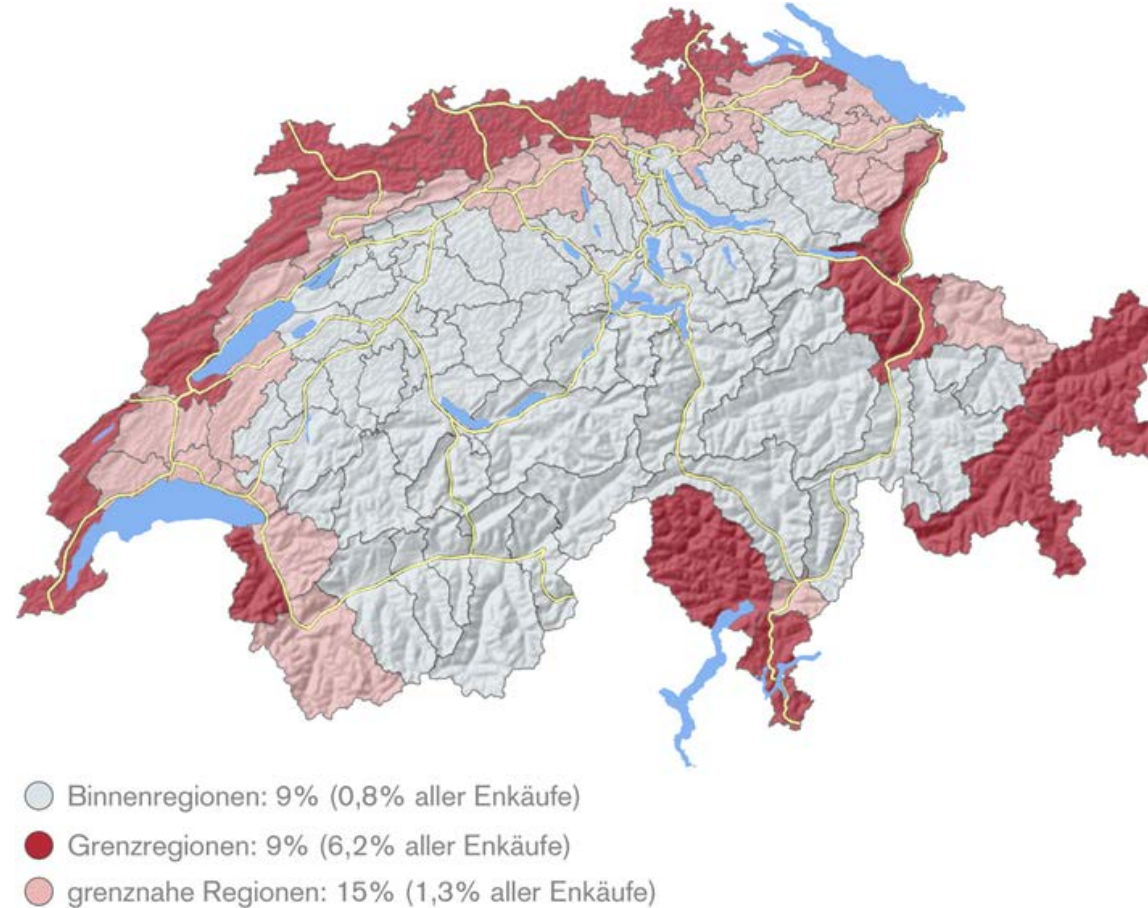
## Diagnose Schweizer Detailhandel 2018

- Food erholt sich
- Non-Food teils mit Wachstum, Fashion bleibt sehr anspruchsvoll (mehr als «Schlecht» Wetter)
- Online-Handel stark wachsend

Notabene:

- Hohe Umsätze im Ladenbau

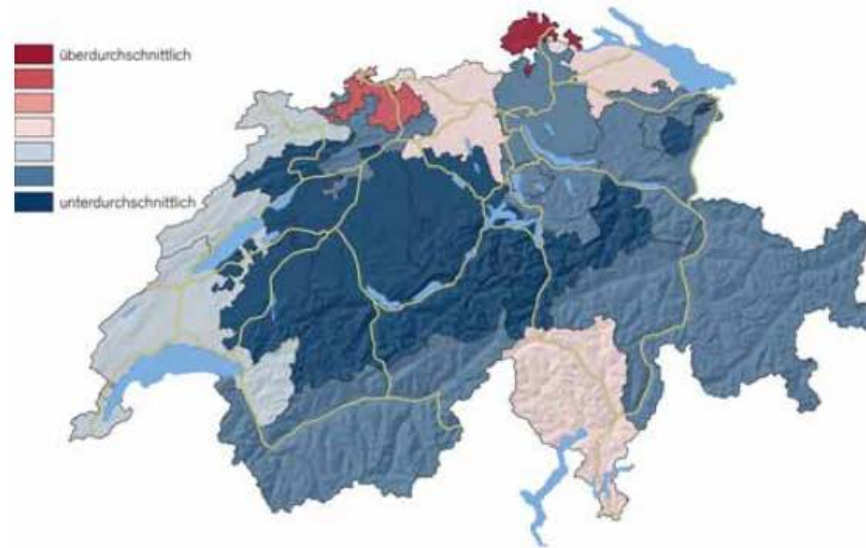
## Einkaufstourismus (I/II): Tendenz stagnierend, zumindest stationär



# Digitaler Einkaufstourismus (II/II) – Alibaba und die sieben Umsatzräuber

## In Grenzkantonen wird öfter nach Amazon gesucht

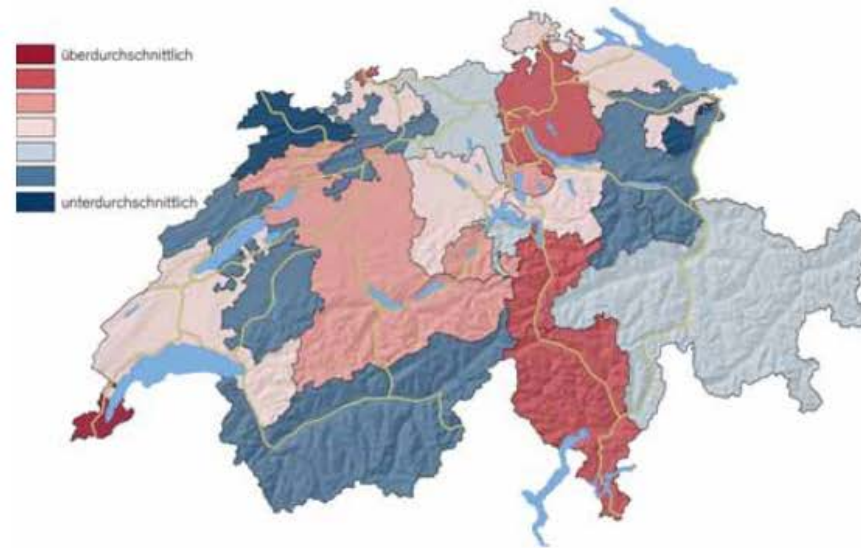
Google Trends: Regionale Häufigkeit von Suchanfragen zu Amazon, standardisiert



Quelle: Google, Credit Suisse

## Kein klares regionales Muster bei Zalando

Google Trends: Regionale Häufigkeit von Suchanfragen zu Zalando, standardisiert

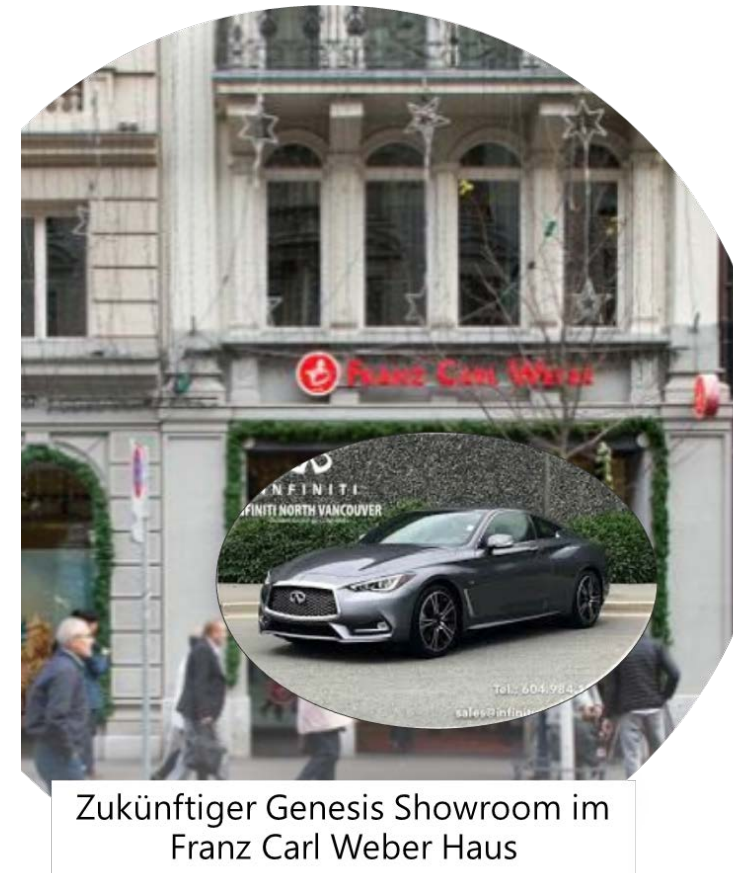


Quelle: Google, Credit Suisse



## Veränderungen Verkaufs(flächen)markt Kommunikation statt Transaktion

- Rückgang der Anzahl an Verkaufsstellen
- Rückgang des Flächenbedarfs  
je Verkaufsstelle  
v.a.für «klassische, umsatzorientierte Formate»
- Showroom statt Verkaufsraum  
Ausdifferenzierung der Ladenformate,  
Abschied «Vollsortimenter» (Verteilen, Versorgen, Lagern)
- Notwendigkeit der Erlebnisorientierung in  
stationären Formaten
- Nachfrage von reinen Onlinern und  
Herstellern/Marken nach Verkaufsflächen



## Digital Out of Home *oder* New Home of Digitals



#HomeOfChristmas

### Pop-up Store auf dem Ku'damm: ein buntes Programm

19. November 2010



Vom Weihnachtskino über die perfekte Frisur für die Festtage bis hin zur Live-Lesung besinnlicher Geschichten: Der Pop-up-Store #HomeofChristmas von Amazon auf dem Berliner Kurfürstendamm 26a hat jeden Tag aufregende Attraktionen rund um das Thema Weihnachten zu bieten. Und noch vieles mehr. Amazon vereint im #HomeofChristmas eine ganze Reihe attraktiver Partner und eigene innovative Angebote, um den Besuchern in der Vorweihnachtszeit ganz

#### MEISTGELESEN

26. NOVEMBER 2018

1 Sarah Woolf: „Menschen sollen lesen – auf allen möglichen Kanälen“

2 Alter Neugier

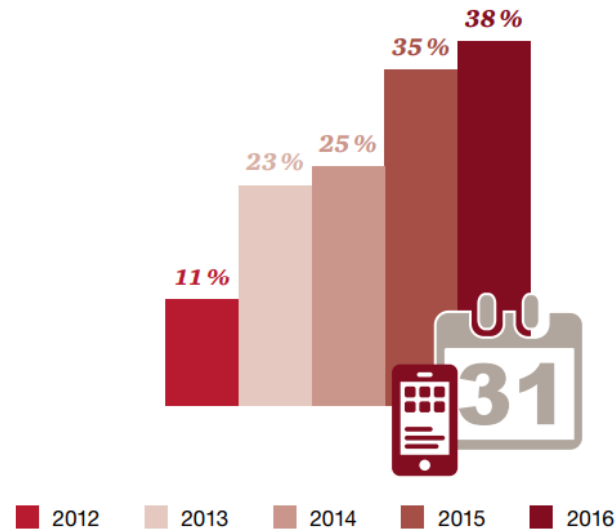
## Agenda

- Entwicklungen im Schweizer Detailhandel.
- **Herausforderung SoLoMo Kunden.**
- Erfolgsversprechende Beispiele und Lösungsansätze.
- Conclusion für Lokale und Stationäre.

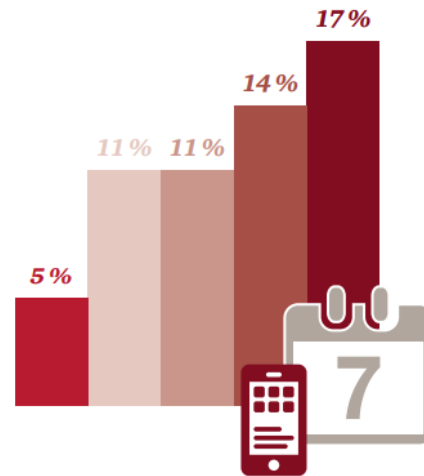
## Mobile ist Standard – und mehrheitlich Startpunkt der Kundenreise

Frage: Wie oft kaufen Sie Produkte über Ihr Smartphone ein?

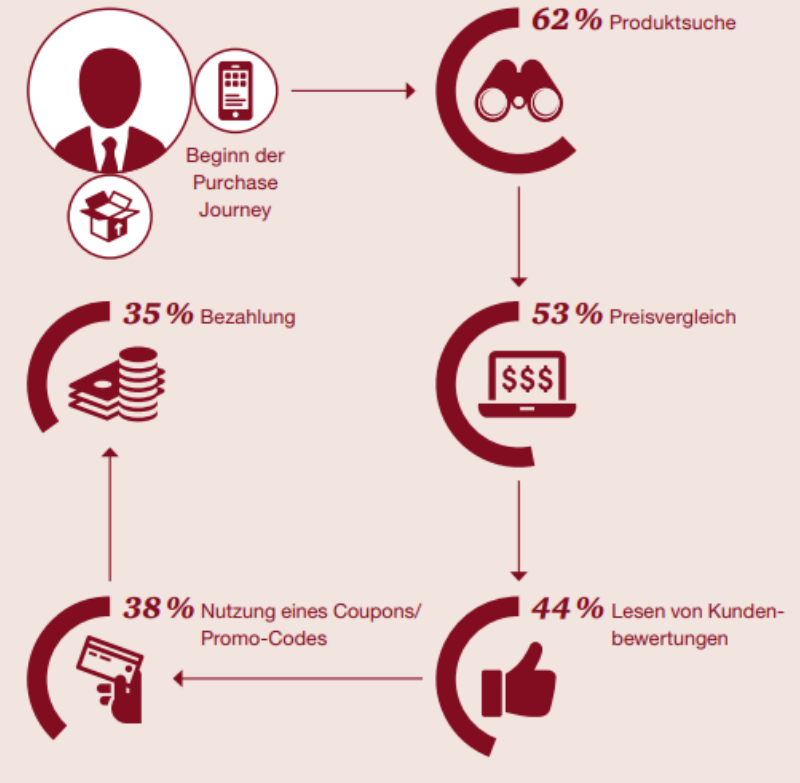
**Monatliche** Einkäufe über das Smartphone.



**Wöchentliche** Einkäufe über das Smartphone.



Frage: Welche der folgenden Möglichkeiten haben Sie bereits beim Online-Einkauf mit Ihrem Smartphone genutzt?



# Der SoLoMo-Kunde als der Bestatter des Ladens?



# Stationärer Handel in der Ambulanz? Von Black Fridays und Pink Ladies

... das stationäre Erlebnis bleibt ...



Dies ist ein Erlebnis

# Agenda

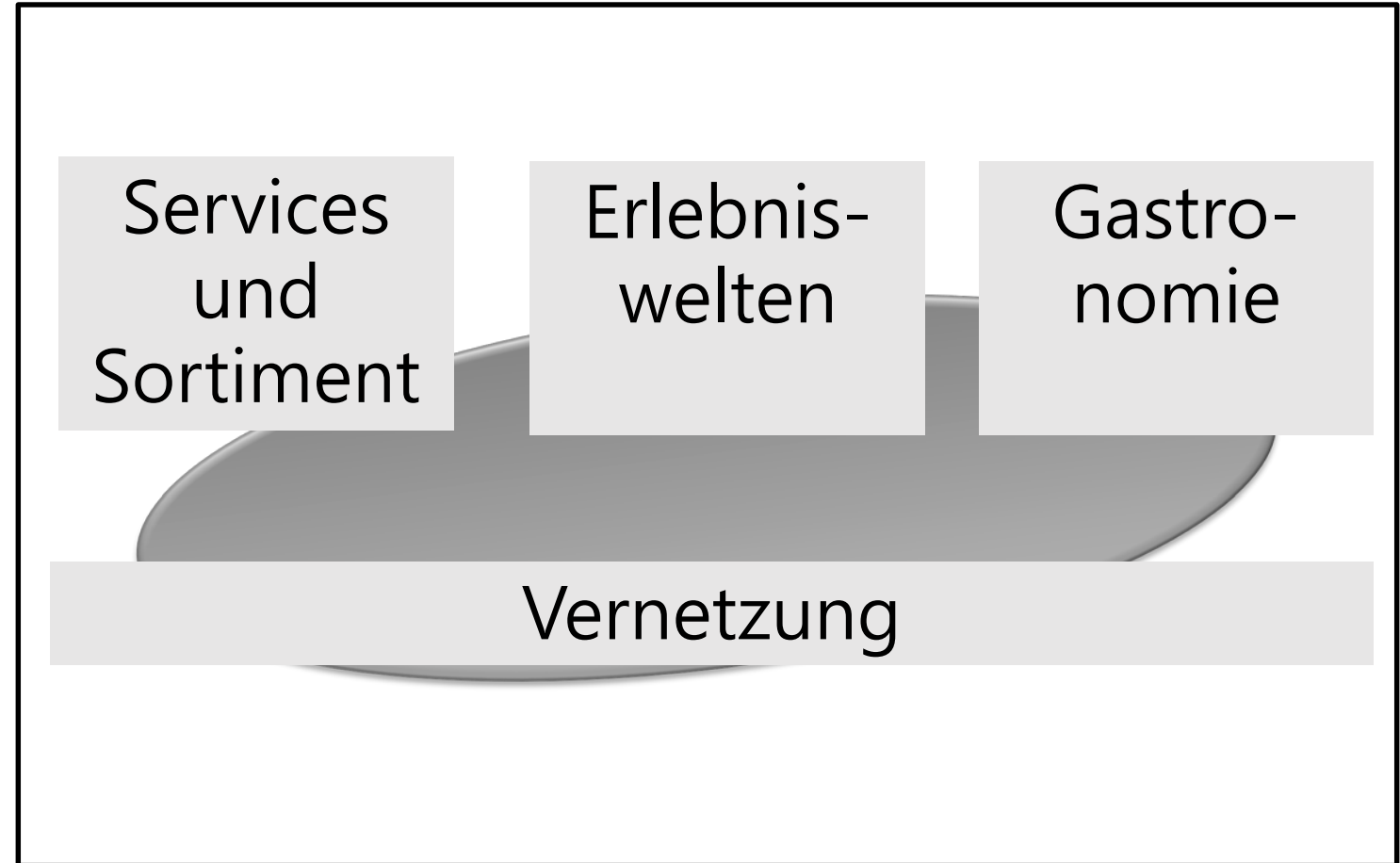
- Entwicklungen im Schweizer Detailhandel.
- Herausforderung SoLoMo Kunden.
- **Erfolgsversprechende Beispiele und Lösungsansätze.**
- Fazit für Lokale und Stationäre.

Ziel  
**Category Thriller**





Ziel  
**Category Thriller**



# Neue Formate, neue Ausdifferenzierungen



**STORE OF THE YEAR 2018**  
Wir sind ausgezeichnet!

- Interaktiver Skisimulator |
- bewegBAR mit Sky-TV |
- Modernste Fußvermessungssysteme |
- HighTech Skiwerkstatt |
- Integriertes Sportstudio |
- Reale Teststationen

**Stores of the year SIEGER 2018**

The banner also includes a navigation bar at the top with the following items: FÖRG WIR SIND SPORT, FÖRG4YOU CLUB, STORE, OUTLET, SERVICE, MAGAZIN, EVENTS, ÜBER UNS, SUCHEN, GUTSCHEINE, KONTO.

Ziel  
**Category Thriller**

Services und  
Sortiment

Erlebniswelten




Gastronomie

Vernetzung

## Shoe Bar – lokal verlängertes Regal mit Personalisierung



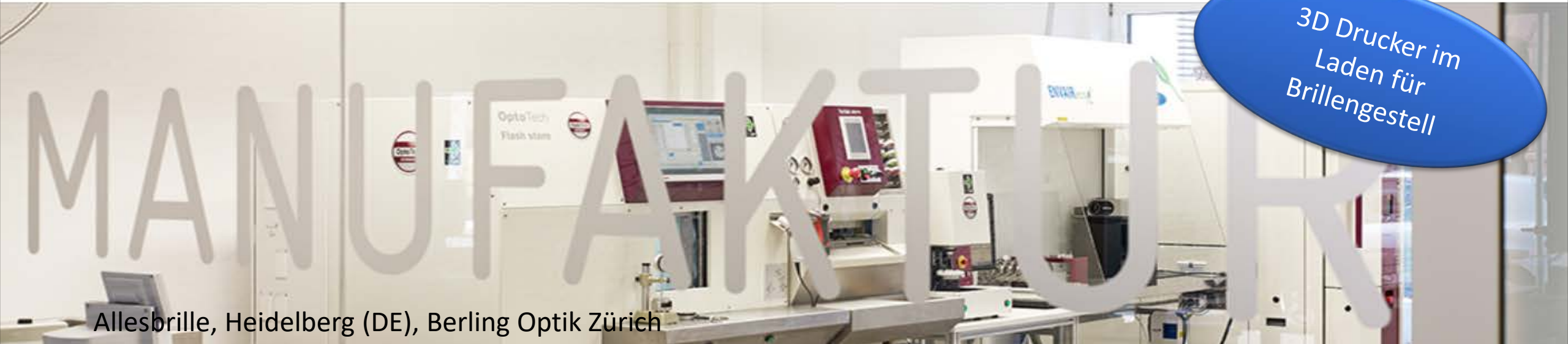
# Einzigartiges, Massgeschneidertes, Lokale Identität als Marke

 <p>Eifachi Prigstaltig „meh gseh mit Züri Xse“ Züri XSE Einstärken Brille für Fr. 390.- inkl. CH Markenlaser mit deiner individuellen</p>	 <p>Züri Style „guet usgseh mit Züri Xse“ Individuelle entworfene Brillenfassungen, handgefertigt aus den besten Materialien wie</p>	 <p>beschi Gläserqualität „besser gseh mit Züri Xse“ Sän... UV Schutz super... tzres</p>
--	--	---

«OLMA»  
Brille?

 **AllesBrille**  
MANUFAKTUR Wir haben Ihre Vorteile vor Augen

[Produkte](#) [Brillenglas-Manufaktur](#) [Gleitsichtgläser testen](#) [Aktionen](#) [Kontakt](#)



3D Drucker im  
Laden für  
Brillengestell

Allesbrille, Heidelberg (DE), Berling Optik Zürich

# Private Shopping – Scherzinger AG, Weinstein AG

## INDIVIDUELLE DEGUSTATIONEN

Wir bieten geführte Degustationen für Gruppen zwischen 4 bis 12 Personen an. Individuell auf Ihre Wünsche, Ansprüche und Ihr Budget zugeschnitten. Gerne teilen wir unser Fachwissen und unserer Weinbegeisterung mit Ihnen.

Für Ihr kulinarisches Wohl beliefert uns die vorzügliche Küche des Hotel Einstein St.Gallen mit kalten und warmen Häppchen.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann nehmen sie noch heute Kontakt mit uns auf. Wir beraten Sie gerne.

Weinstein St.Gallen AG – Oberer Graben 46 – St.Gallen

T +41 71 226 11 26 – [shop@weinsteinwein.ch](mailto:shop@weinsteinwein.ch)

[Weinsteinwein](#) / [Events](#) / [Individuelle Degustationen](#)

Ziel  
**Category Thriller**

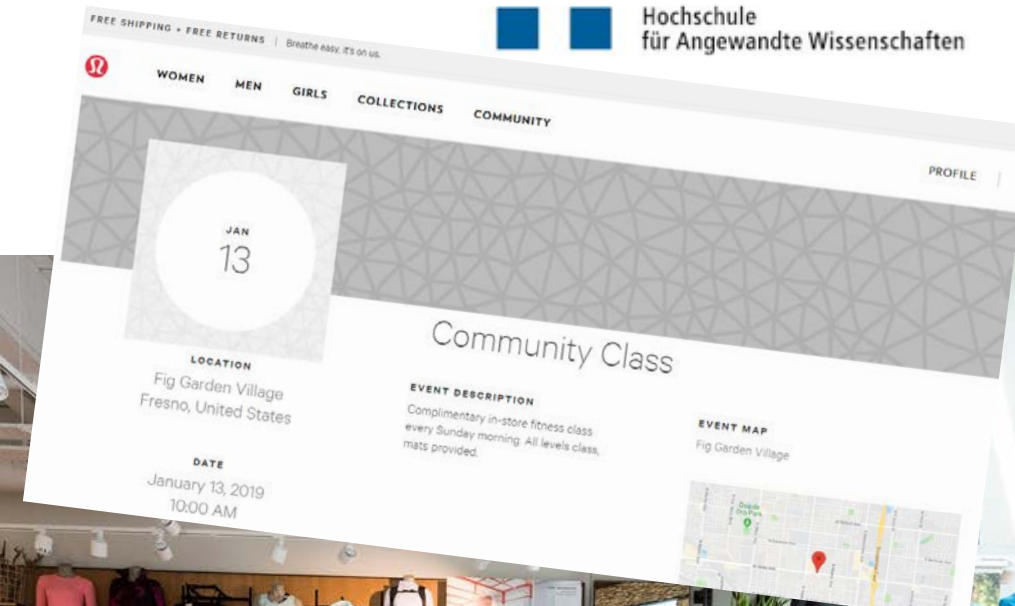
Services und  
Sortiment

Erlebniswelten

Gastronomie

Vernetzung

# LuluLemon - In-Store Fitness Classes





# Pop Up Shop und Yoga Event, #buyfromrealpeople

Collab Zürich



# Technologien - Digital Signage, Beacons und Co. Wieviel Sephora?

Ein Spiegel  
der  
sprechen  
kann

HERE'S A TREND LOOK WE  
THINK YOU'LL LIKE!



Augmented  
Reality

WiFi  
Tracking

Dynamic  
Pricing

Intelligente  
Regale

Beacons

Digital  
Signage

# 3D Laufanalyse und Laufevents: Social und Local

**Kurse & Events**

**Miteinander Sport erleben!**

**Kurse und Events bei Jäckli & Seltz**

[zurück](#)

## Kurse und Events

Auch ausserhalb unseres Geschäfts bringen wir Ihnen die Welt des Sports näher! Wir bieten das ganze Jahr hindurch verschiedenste Kurse und Events an. Mit ausgebildeten Fachkräften und ausgewählten Sportlern erhalten Sie die Möglichkeit, Neues zu erlernen, Ihre Technik zu verbessern oder Ihre Leistungsfähigkeit auf einen Wettkampf hin zu steigern. Stöbern Sie durch unser Kursangebot und melden Sie sich gleich online an.

Ziel  
**Category Thriller**

Services und  
Sortiment

Erlebnisswelten

**Gastronomie**

Vernetzung

# Bar in Shop / Cafe in Shop / Live Cooking / Shop in Shop

## WEBER'S FASHION CAFÉ

Wir sind sehr stolz auf unser neues Fashion Café WEBER's unmittelbar neben Mode Weber, Webersbleiche St.Gallen.

Wir bieten Ihnen

- den vermutlich besten Kaffee und Tee der Stadt
- feine Suppen und Speisen zum Mittagessen oder über d'Gass
- dazu passende, erlesene Getränke
- Apéro

Wir freuen uns auf Ihren Besuch.



WEBER's Café  
Webersbleiche/  
Waisenhausstrasse 5  
9000 St.Gallen  
T: 071 228 18 67  
[info\[at\]weberscafe.ch](mailto:info[at]weberscafe.ch)



Ziel  
**Category Thriller**

Services und  
Sortiment

Erlebniswelten

Gastronomie

**Vernetzung**

## Mobile First!

### Mobile Web Shop

#### *Klasse statt Masse*

- Reihenfolge der Produkte
- Produktdaten, Tags und persönliche Suchfunktionen
- Guided Selling
- Content / Story

### Social Media Potenzial

- Insta&Co. als Verkaufskanal

### Händlerkooperation und Verbundgruppe

- Omnichanneling-Potenzial der Kooperation via Verbundgruppe z.B. Intersport, Vedes
- Händlerkooperation (z.B. Schuhe24)

# Offline Leads generieren – Ford Pop Up St.Gallen / Photobus

Pop Up, St.Gallen





## Kommunale Initiativen und Kooperationen



- Kommunale Initiativen (Events, Heimlieferung, Bonuscards, u.a.)
- Mehrwert und Convenience (SoLo!) statt schlechtes Gewissen

Im Osten nichts Neues!  
Forum Zukunft St.Galler Innenstadt.

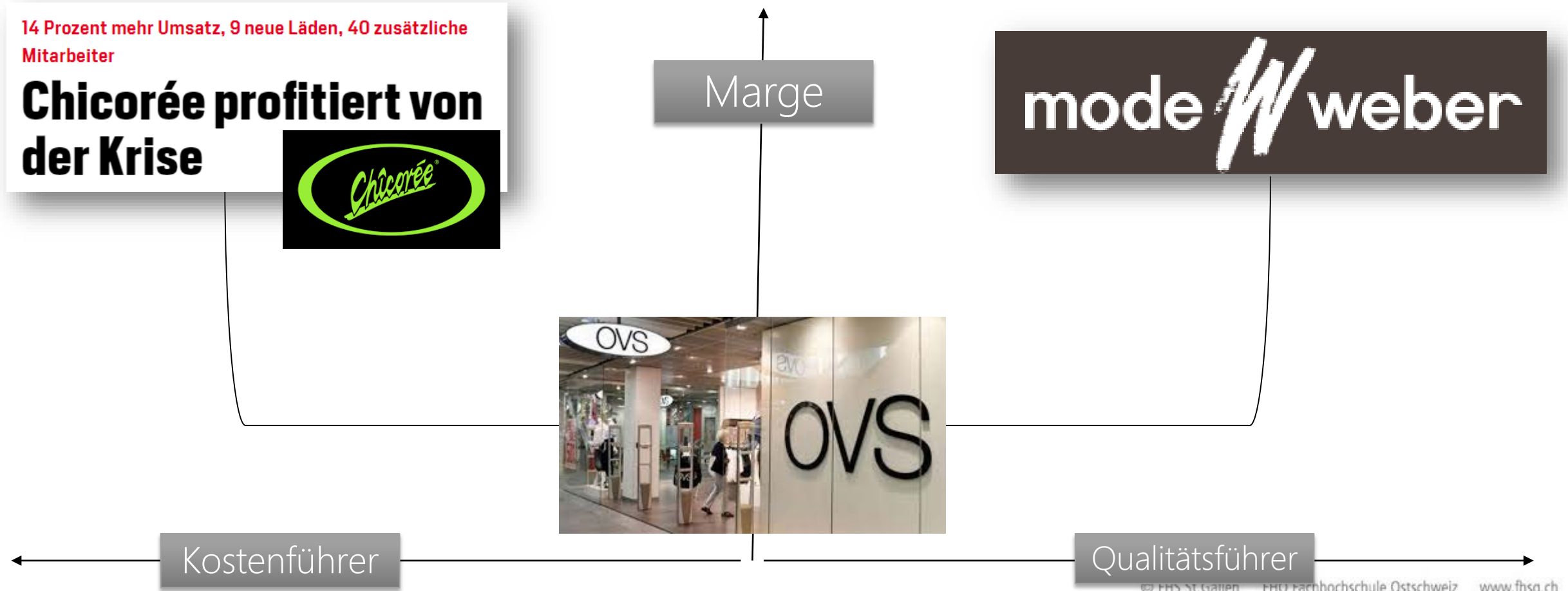
«Echt Shoppen»,  
Wien

# Agenda

- Entwicklungen im Schweizer Detailhandel.
- Herausforderung SoLoMo Kunden.
- Erfolgsversprechende Beispiele und Lösungsansätze.
- Fazit für Lokale und Stationäre.

Alles Premium?

Besser: Klare Positionierung statt *Stuck/Stock In The Middle*



## Was bisher geschah

### *Category «Thriller» – Einzigartigkeit:*

- Die grösste Auswahl der Stadt wird abgelöst durch die einzigartigste Auswahl der Stadt (Individuell, lokal, personalisiert)

### *Klare Positionierung - Eindeutigkeit*

- Umsetzung der Kernkompetenzen, lieber erster im Hürdenlauf als letzter im 100m Sprint

### *Erlebnis und Channeling als individuelle Herausforderung*

- Augenmassgeschneiderte Lösungen

Danke für Ihre  
Aufmerksamkeit.

Mehr zum Projekt Pop Up City:  
[fhsg.ch/popupcity](http://fhsg.ch/popupcity)

# Veranstaltungsreihe Gewerbe Stadt St.Gallen und FHS St.Gallen

## *19.03.2019 – zum 19. Mal*

17.00 Uhr      Begrüssung  
Gian Bazzi, Präsident Gewerbe Stadt St.Gallen

17.05 Uhr      Fachvortrag  
**Stationärer Handel in der Ambulanz? Von Black Fridays und Pink Ladies**

**Dr. Stefan Nertinger**, Dozent für Strategie und Management,  
Institut für Unternehmensführung, FHS St.Gallen

**18.25 Uhr**      **Schlusswort**  
**Prof. Dr. Sibylle Minder Hochreutener, Prorektorin FHS St.Gallen,**  
**Fachbereichsleiterin Wirtschaft**

18.30 Uhr      Apéro



## Geschätzte Gewerblerinnen und Gewerbler

Wollen Sie wissen,

- ob Ihr Unternehmen über eine robuste Grundkondition verfügt?
- wie zufrieden Ihre Kunden mit Ihrer Leistung sind?
- was ein neutrales, methodisch fundiertes Gutachten über Ihre Fitness aussagt?

Wir offerieren Ihnen eine Unternehmensanalyse

- Praxisprojekt mit Studierenden der FHS St.Gallen
- Situations- und Ausblicksanalyse, kleine Kundenzufriedenheitsanalyse
- Stärken-Schwächen/Chancen- und Gefahrenanalyse (SWOT)
- konkrete operative Massnahmen für Ihr Unternehmen

Sind Sie interessiert? Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme per Tel. +41 71 226 17 30 oder per E-Mail an [wtt@fhsg.ch](mailto:wtt@fhsg.ch). Für weitere Informationen besuchen Sie unsere Webseite [www.fhsg.ch/praxisprojekte](http://www.fhsg.ch/praxisprojekte).

Freundlich grüsst Sie Ihre Wissenstransferstelle WTT-FHS

Unternehmensanalyse	
Unternehmen	KMU jeglicher Branche in der Ostschweiz
Termin	September 2019 bis Januar 2020
Team	4 bis 6 Studierende, 800 Arbeitsstunden, von Dozierenden begleitet
Kosten	CHF 800.– (exkl. Spesen)

# Veranstaltungsreihe Gewerbe Stadt St.Gallen und FHS St.Gallen

## 19.03.2019 – zum 19. Mal

- 17.00 Uhr      Begrüssung  
Gian Bazzi, Präsident Gewerbe Stadt St.Gallen
- 17.05 Uhr      Fachvortrag  
**Stationärer Handel in der Ambulanz? Von Black Fridays und Pink Ladies**
- Dr. Stefan Nertinger**, Dozent für Strategie und Management,  
Institut für Unternehmensführung, FHS St.Gallen
- 18.25 Uhr      Schlusswort  
Prof. Dr. Sibylle Minder Hochreutener, Prorektorin FHS St.Gallen,  
Fachbereichsleiterin Wirtschaft

**18.30 Uhr**      **Apéro**