

# Auswertung Industrie

---

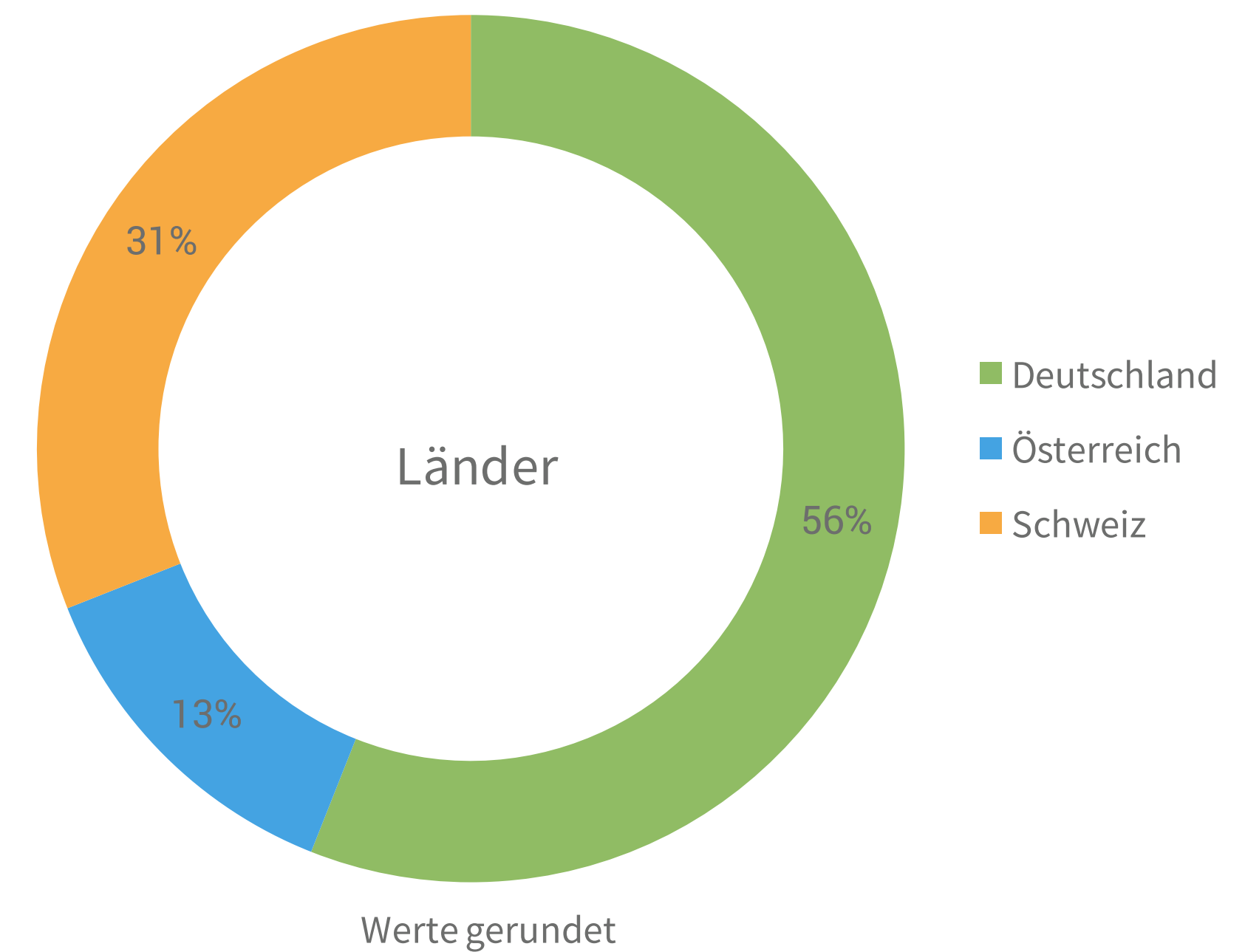
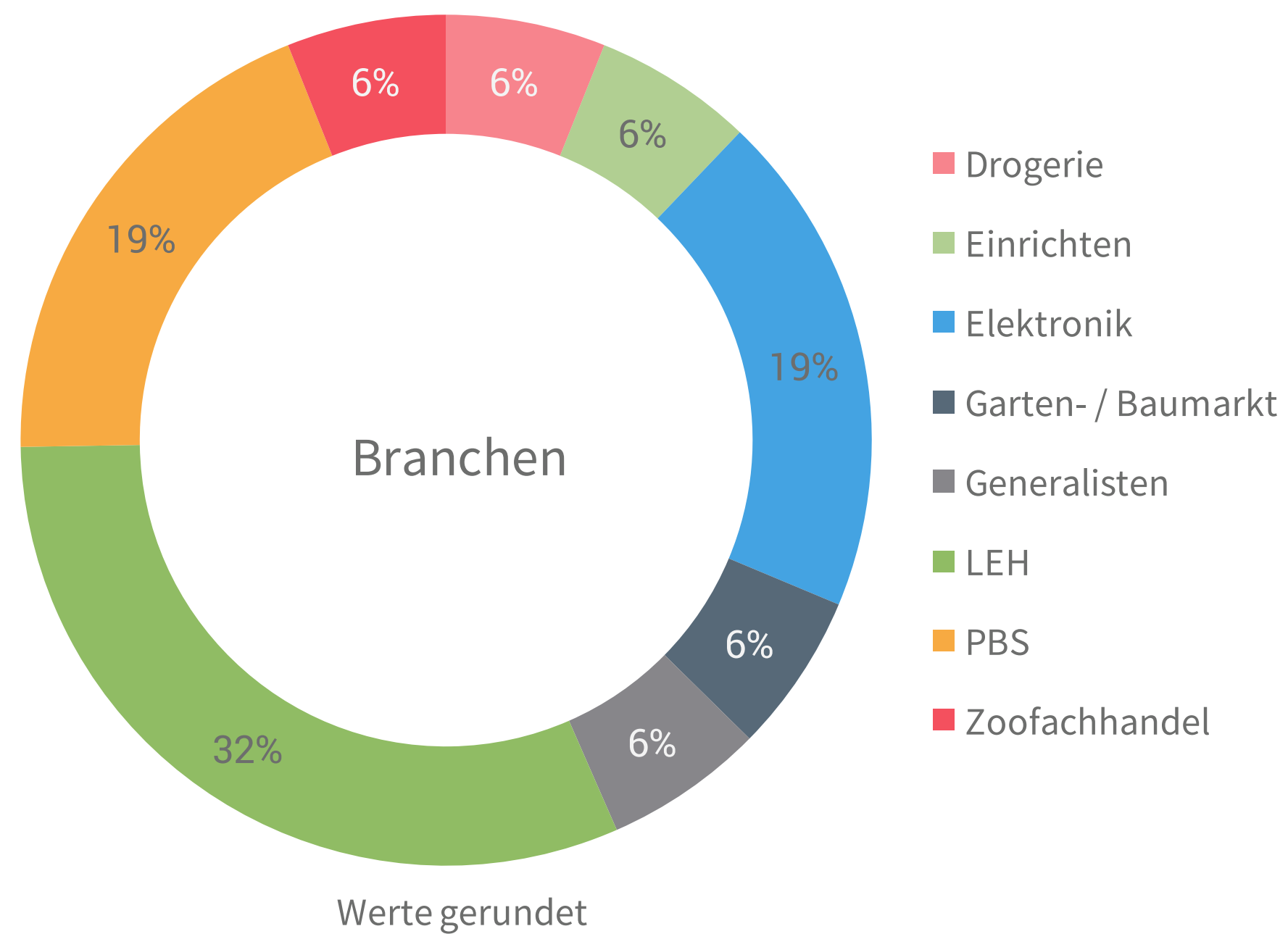
Retailstudie 2016/2017 „Umsatzsteigerung mit Produktinformationen“

# 3 Länder, 8 Branchen, 32 Händler.

Während unserer langjährigen Projektarbeit sind wir immer wieder auf die **positive Wirkung von Produktinformationen** auf Umsatz und Kundenbindung gestoßen.

- Schöpft der deutschsprachige Handel sein Umsatzpotential bereits aus?
- Wie organisiert er sich hierfür?
- Welche Anforderungen werden an die Industrie gestellt?

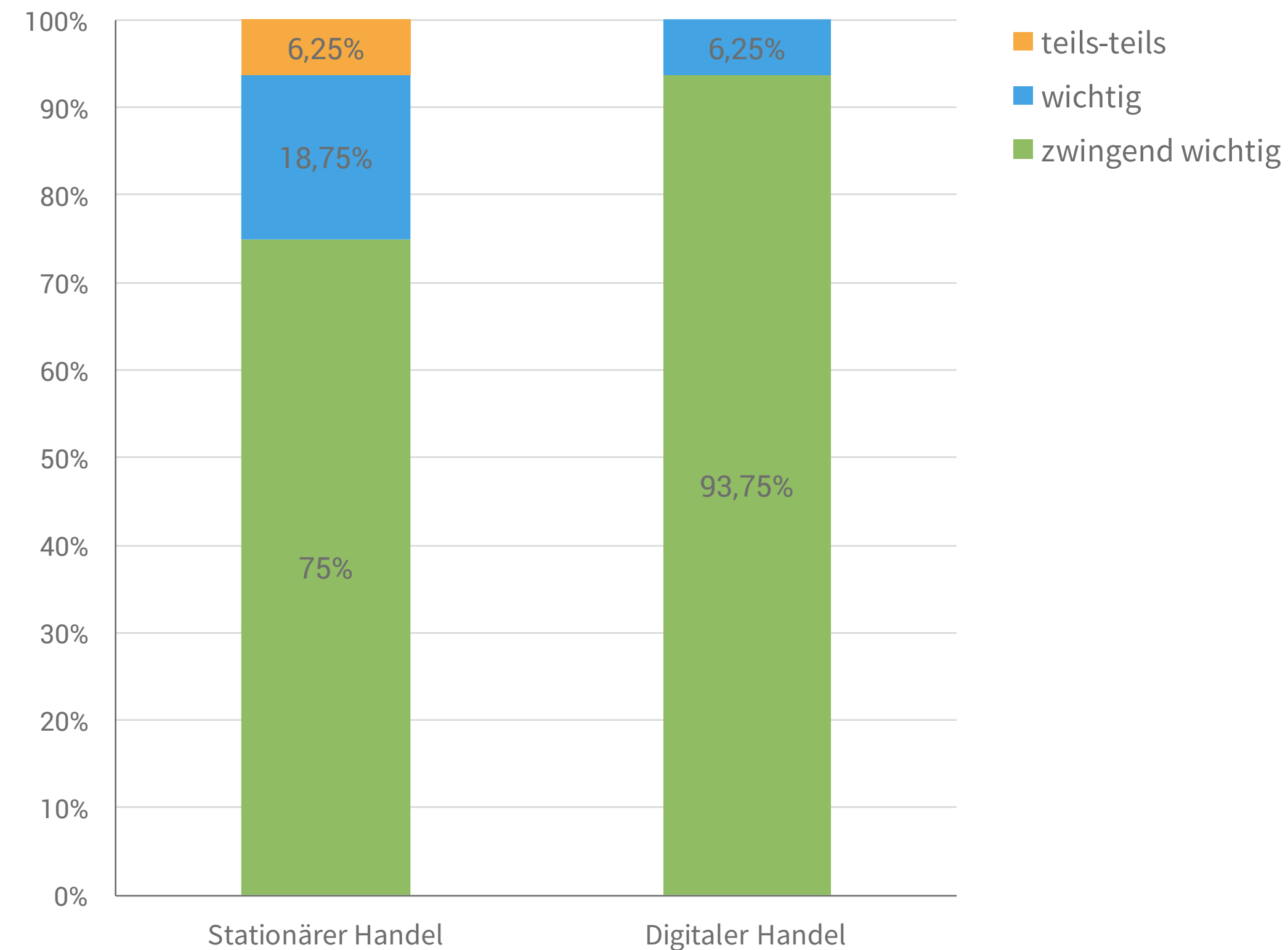
Persönliche Gespräche mit **Führungskräften aus Einkauf, Marketing und Vertrieb** im Zeitraum März – Juni 2016.



# Produktinformationen sind im digitalen wie im stationären Handel für Händler zwingend wichtig.

## Frage:

Wie wichtig schätzen Sie allgemein den Nutzen von Produktinformationen im unmittelbaren Verkaufsprozess ein?



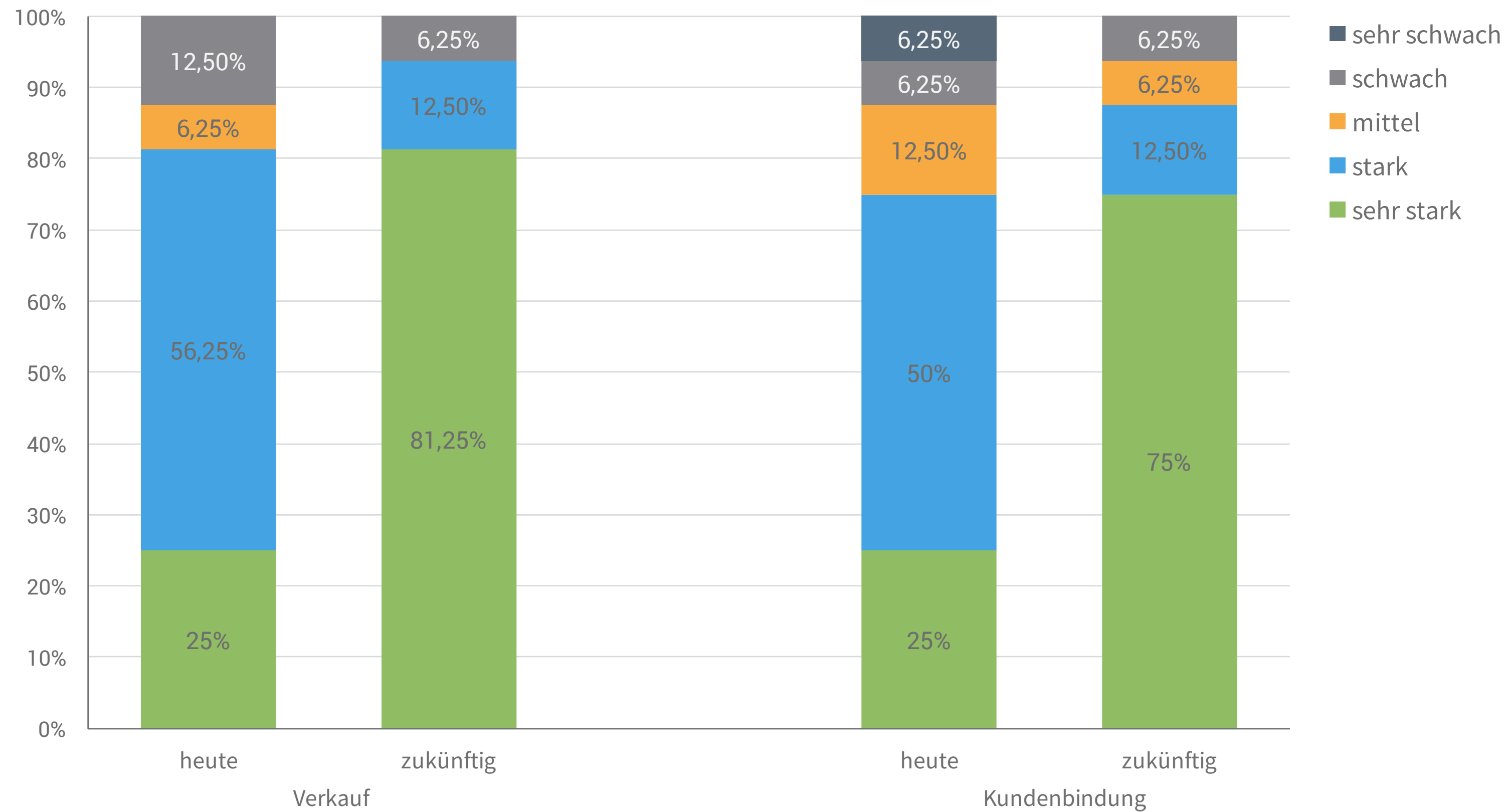
„Produktinformationen sind die Basis für jegliche digitale Beratung.“

Multichannel-Abteilung,  
Drogeriebranche,  
Deutschland

# Die Bedeutung von korrekten und relevanten Produktinformationen nimmt weiter zu.

## Frage:

Wie stark unterstützen Ihrer Meinung nach korrekte und relevante Produktinformationen den Verkauf und die Kundenbindung?



„Hier trennt sich die Spreu vom Weizen.“

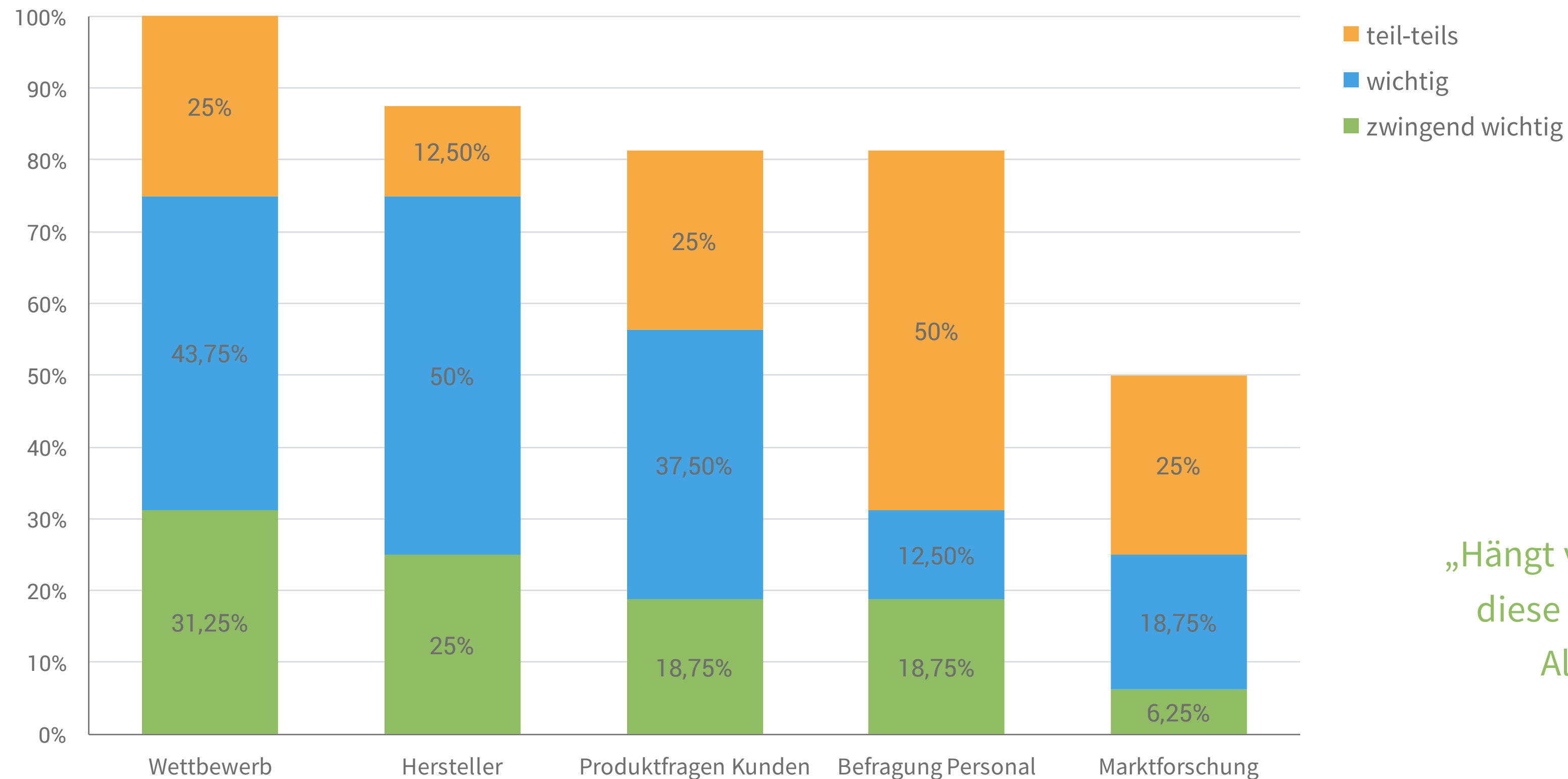
Zitat aus der PBS Branche

# Die Industrie kann maßgeblich beeinflussen, welche Produktinformationen die Händler den Kunden zur Verfügung stellen.



## Frage:

Wie ermitteln Sie, welche Attribute für Ihre Kunden relevant sind?



„Hängt von der Industrie ab, wenn diese etwas zur Verfügung stellt. Alle Produkte werden gleich behandelt.“

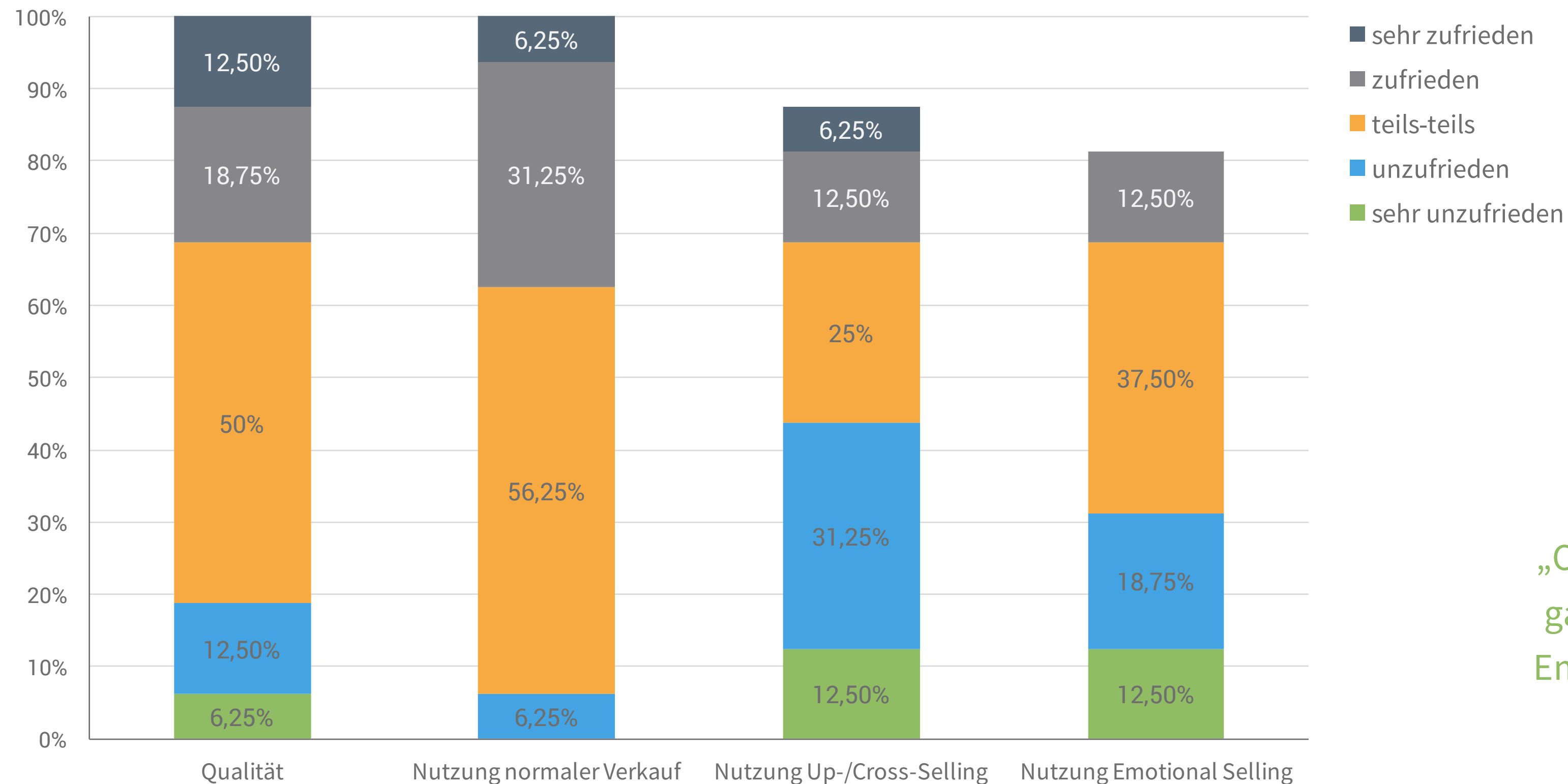
Zitat aus der PBS Branche

# Mit der Qualität der von der Industrie bereitgestellten Produktinformationen sind 2 von 3 befragten Händlern nicht zufrieden.



## Frage:

Wie zufrieden sind Sie mit den Produktinformationen der Lieferanten hinsichtlich der unten aufgeführten Aspekte?



„Ohne QM-Schleife ginge das gar nicht! Zu Up-, Cross- und Emotional Selling kommt gar nichts.“

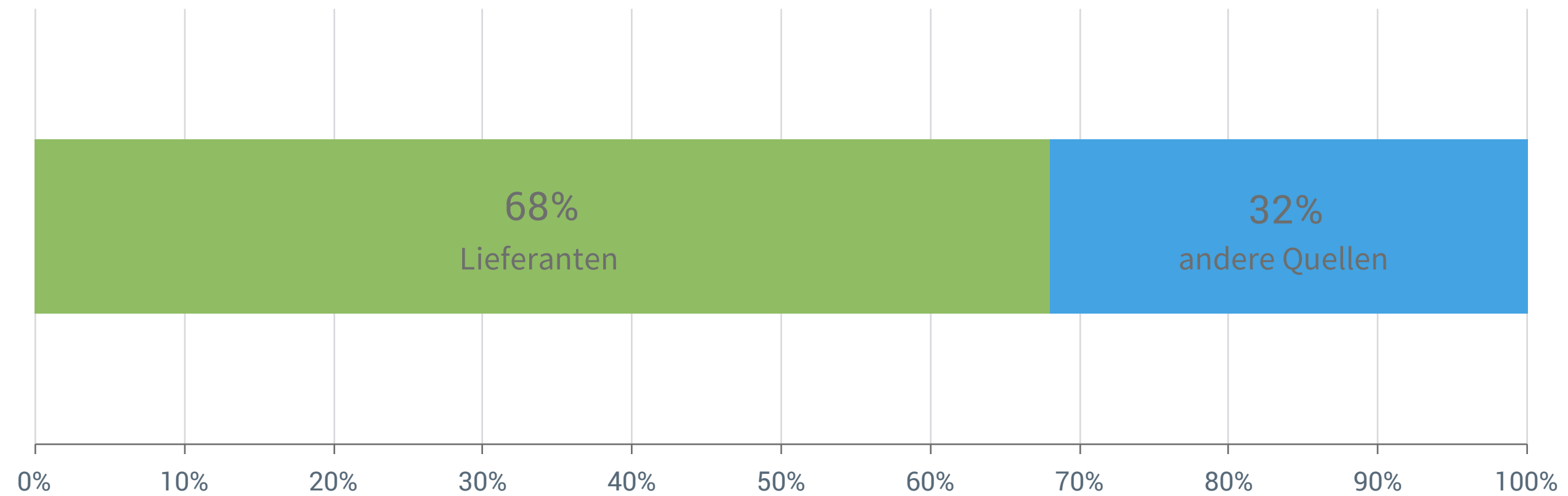
Zitat aus dem Fachhandel

32% der Produktinformationen müssen die Händler selber generieren. Die Qualität der Daten kann nicht mehr von der Industrie kontrolliert werden.



Frage:

Wie viel Prozent aller Produktinformationen werden Ihnen von den Lieferanten bereitgestellt?

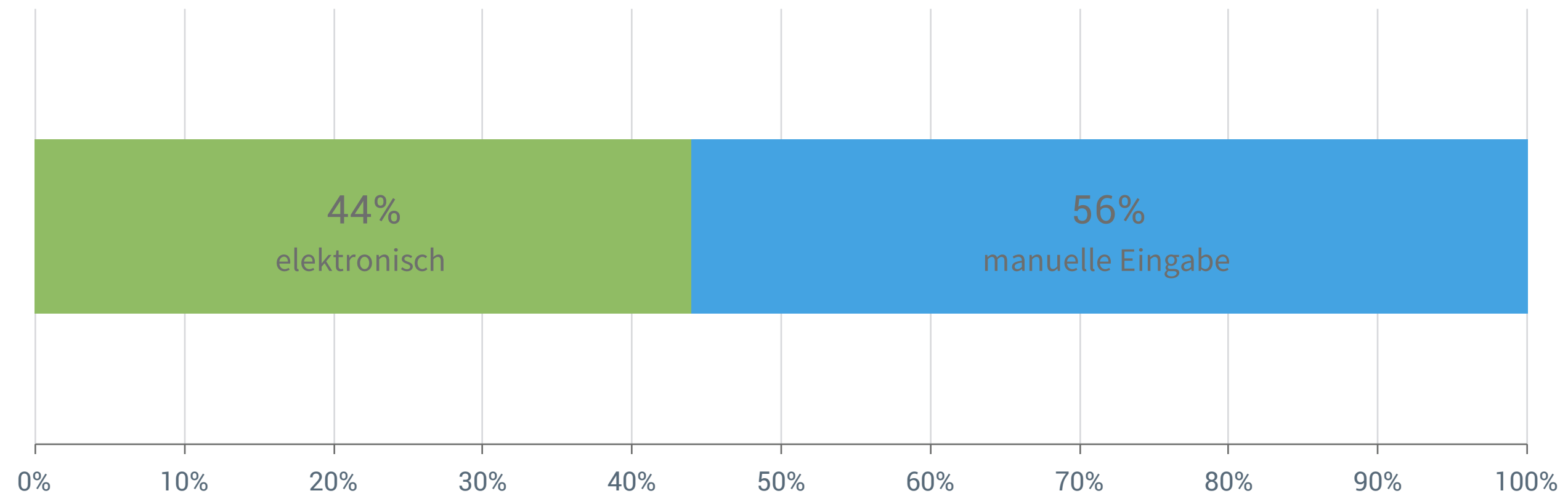


56% der Produktinformationen geben die Händler manuell ein. Dies erhöht das Fehlerpotential.



**Frage:**

Über welchen Weg stellen Ihnen die Lieferanten Ihre Produktinformationen zur Verfügung?





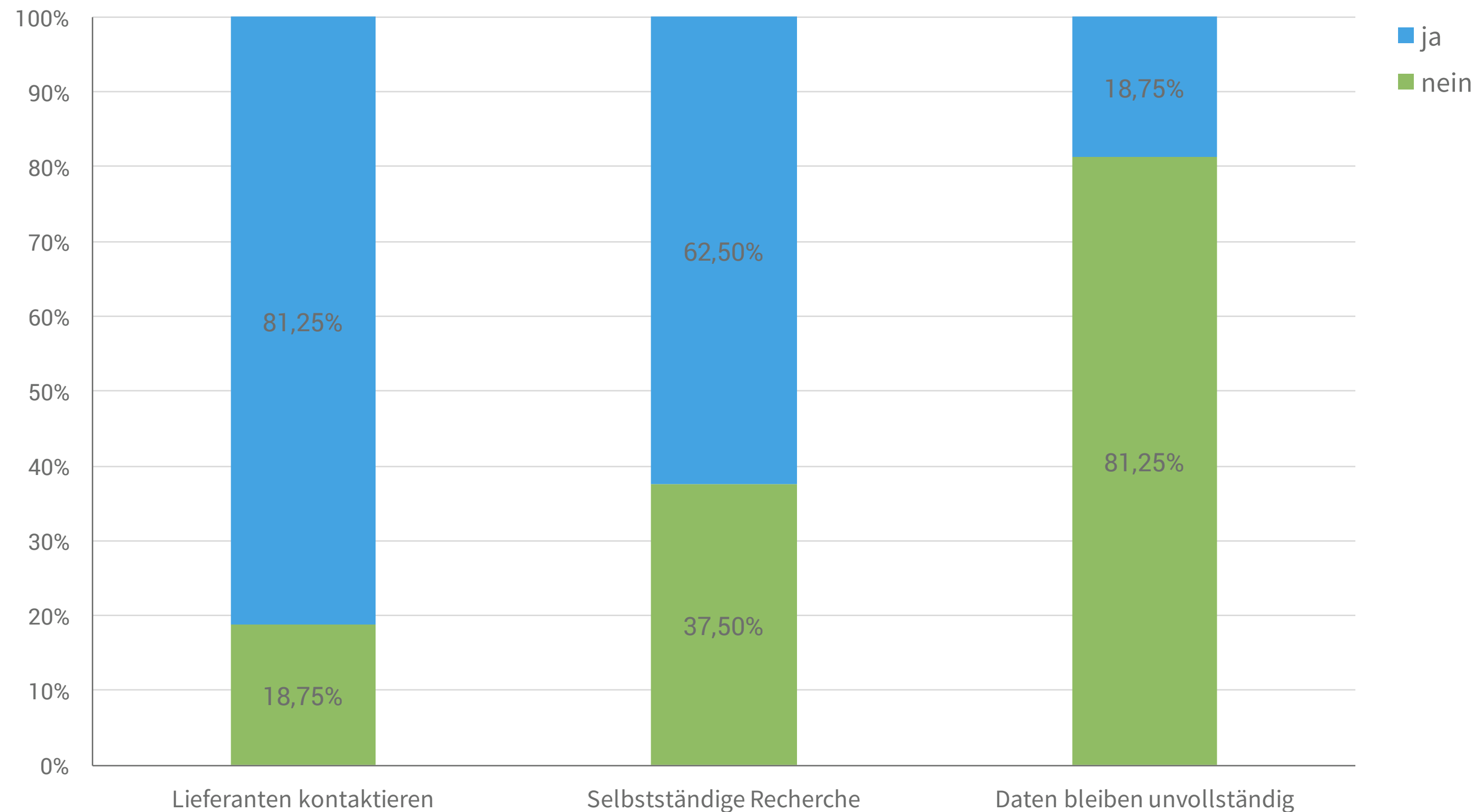
# Durch fehlende und qualitativ schlechte Produktinformationen entsteht zusätzlicher Aufwand bei den Händlern und der Industrie...



## Frage:

Wie gehen Sie mit unvollständigen Produktinformationen durch die Lieferanten um?

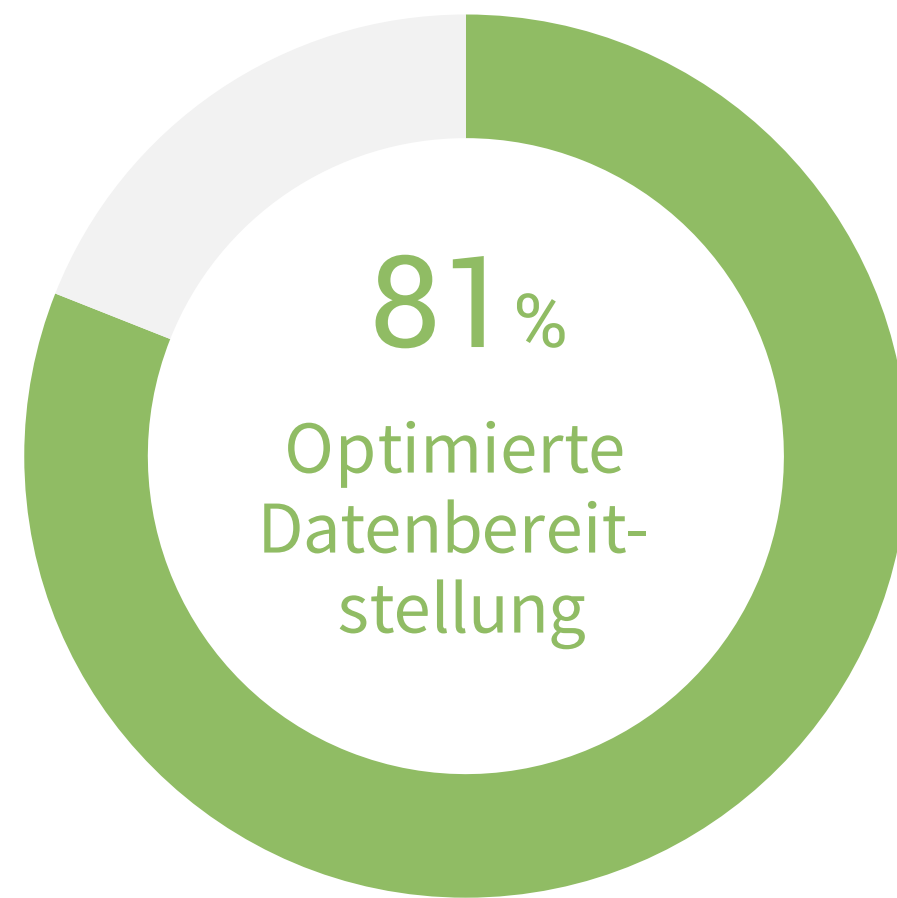
...oder die Kunden werden schlecht informiert!



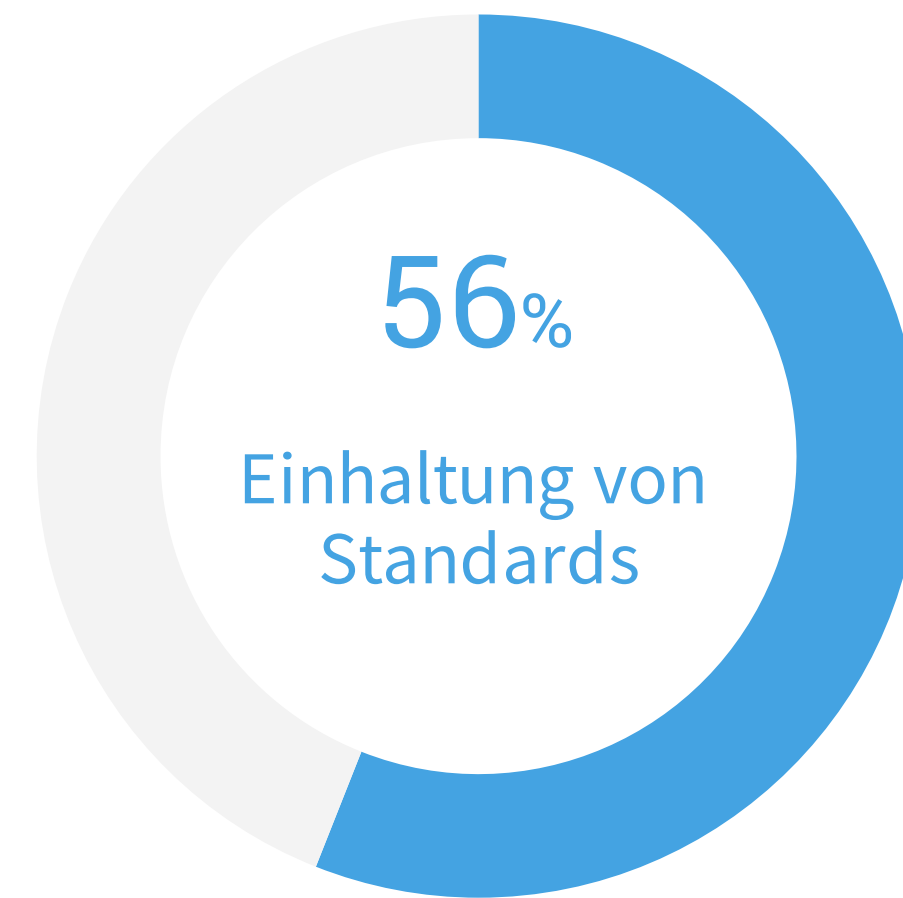
„Lieferanten schicken meistens technische Daten, das war´s. Von allem Anderen haben sie keine Ahnung.“

Zitat aus der Elektronik-Branche

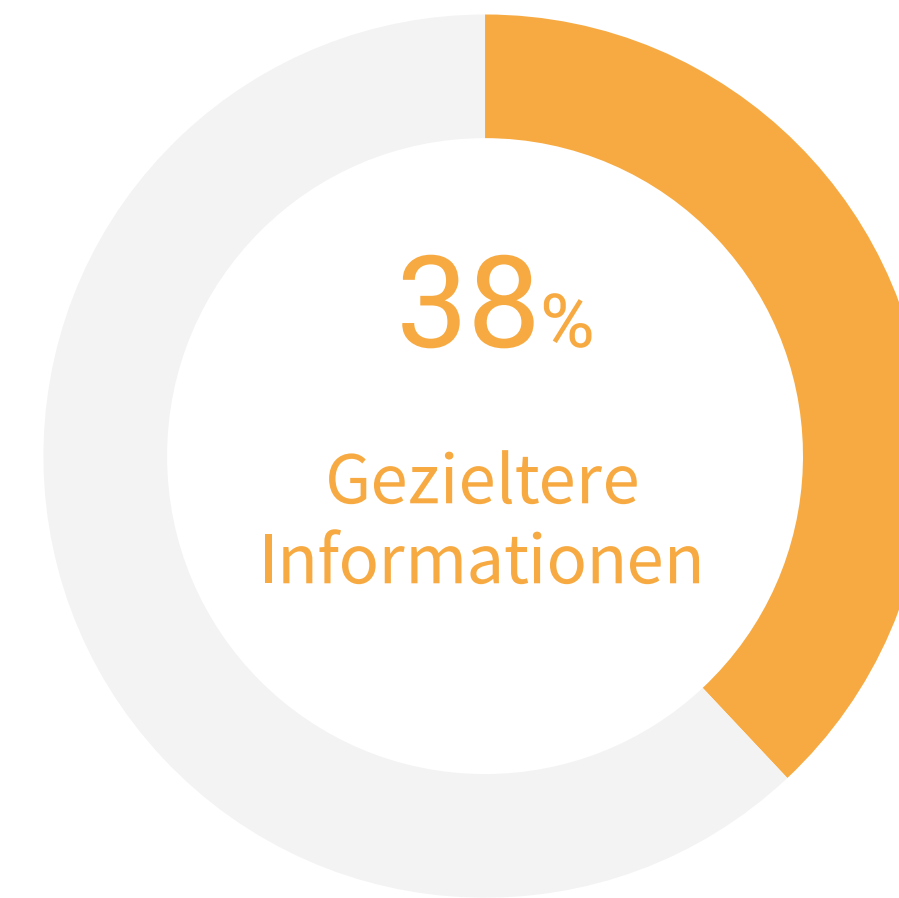
# Forderung an die Industrie: Hohe Qualität und Einhaltung von Standards.



- Elektronische Datenbereitstellung und automatische Datensynchronisation
- Schnellere, regelmäßige Datenbereitstellung aktueller Daten



- Bereitstellung der Daten in strukturierter und standardisierter Form



- Bereitstellung gezielter Informationen mit einem tatsächlichen Mehrwert für die Kunden



- Stärkere Bereitstellung von digitalen Produktinformationen (hochwertige Bilder, Anwendervideos, etc.)



Händler glauben, dass mit den richtigen Produktinformationen mehr verkauft wird.

Sie bekommen aber von der Industrie nicht die Informationen, die sie und die Endkunden wünschen.

Warum?

# Im Dialog bleiben.

---

Wir erklären warum. Wir beraten. Wir implementieren.

Bayard Consulting Group  
Agrippinawerft 30  
50678 Köln

Zentrale: +49 221 716 185 0  
Fax: +49 221 716 185 20  
Email: [info@bayard-consulting.com](mailto:info@bayard-consulting.com)

Mehr Informationen unter: <http://www.bayard-consulting.com>

