Onlinemarketing und –vertrieb

Ein Projekt der Weserbergland AG

Wirtschaftsraum® Weserbergland

Weserbergland AG

Die Weserbergland AG

Die Weserbergland AG übernimmt übergreifende Aufgaben von Wirtschaftsförderung den drei Landkreisen Schaumburg, Hameln-Pyrmont und Holzminden.

Wir verstehen uns dabei vordringlich als Dienstleister für unsere Aktionäre und Partner, denen wir vielfältige Mehrwerte erschließen.

Für aktuell 200 (zahlende) Mitglieder organisiert die Weserbergland AG ein Wirtschaftsnetzwerk und überregionale Kontakte.

Unser Projektschwerpunkt liegt auf niederschwelliger „digitaler“ Innovation.

Unser Projekte sind prinzipiell Neuentwicklungen und **skalierbar**.

Wirtschaftsraum® Weserbergland

Weserbergland AG

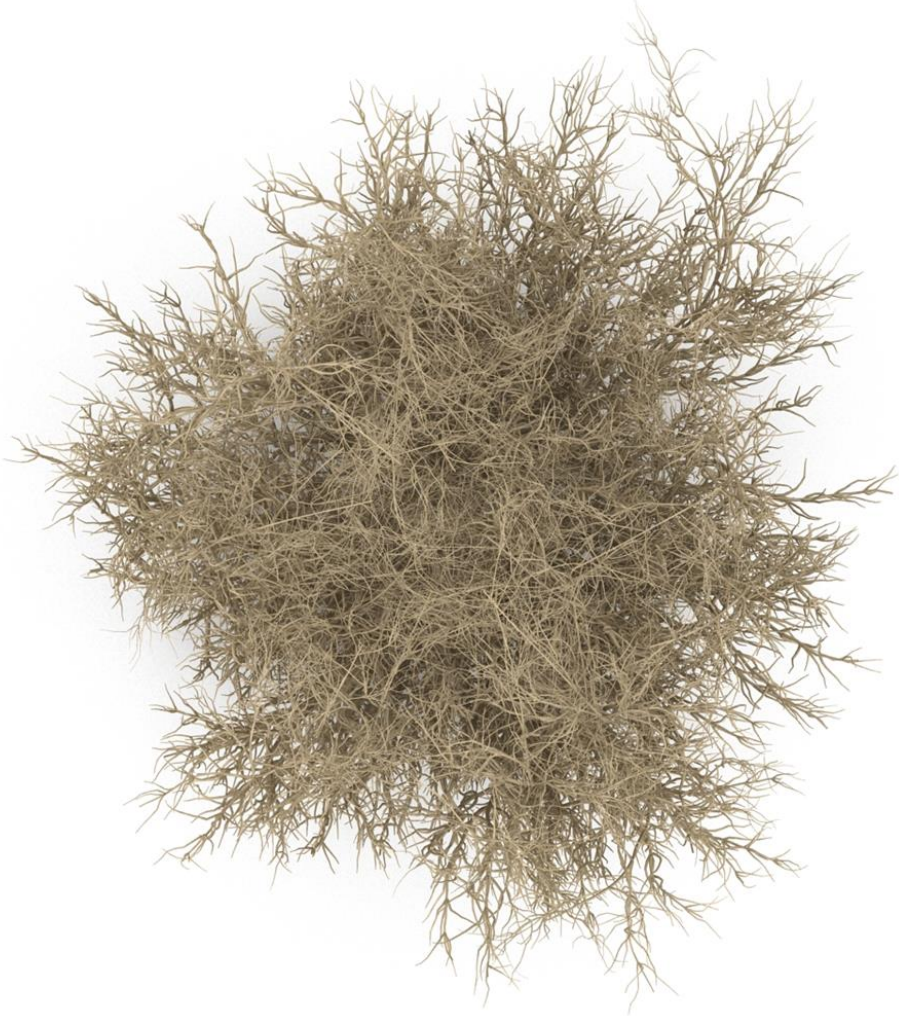
Das Problem

Bad Münder wird zur Geisterstadt –
Zahlreiche Geschäfte stehen leer
NW 25.02.2018

Was ist in der Hamelner Innenstadt los? –
Sehr viele Leerstände in der Bäckerstraße
7.04.2017

STADTHAGEN. Anfang März schließt das Geschäft
„Stoff Bruns und Bezauberndes Fräulein
Wunderschön“
29.01.2018

Leerstand in Bodenwerder - Keine neuen Mieter in Sicht
20.10.2017



Wirtschaftsraum® Weserbergland

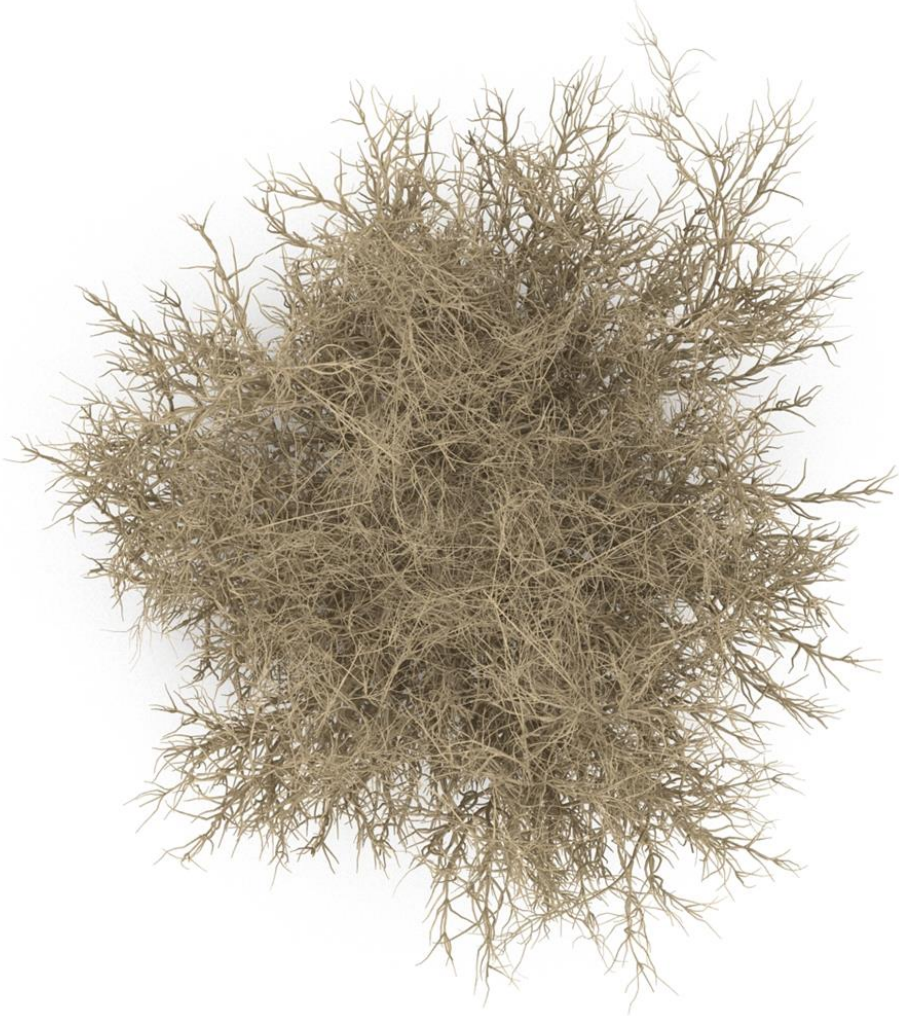
Weserbergland AG

Die Forderung der Politik

Bringt unsere Einzelhändler in Netz

Tut was gegen das Geschäftesterben

Wir müssen unsere Städte im Netz sichtbar machen



Wirtschaftsraum® Weserbergland

Weserbergland AG

Onlinehandel folgt eigenen Gesetzen
Oder: Warum manch Gutgedachtes nicht funktioniert

Stadtportale präsentieren Geschäfte an einem Ort	Der Kunde sucht Artikel weltweit
Stadtportale arbeiten projizieren die analoge Welt einfach ins Digitale.	Erfolgreicher Onlinehandel braucht spezielle Sortimente, eine andere Form von Kundenansprache und klar definierte Mehrwerte für Kunden
Stadtportale wollen Städte beleben	Der Erfolg von Onlinehandel bemisst sich nicht an der Lage einer Verkaufsstätte, sondern ausschließlich am Umsatz
Die Finanzierung beschränkt sich auf Content auf dem Portal	Der Aufwand für Marketing übersteigt den der Erstellung um ein Vielfaches

Daraus folgerte:

1.) Es machte keinen Sinn ein eigenständiges Portal zu organisieren oder an regionale Plattformen anzudocken.

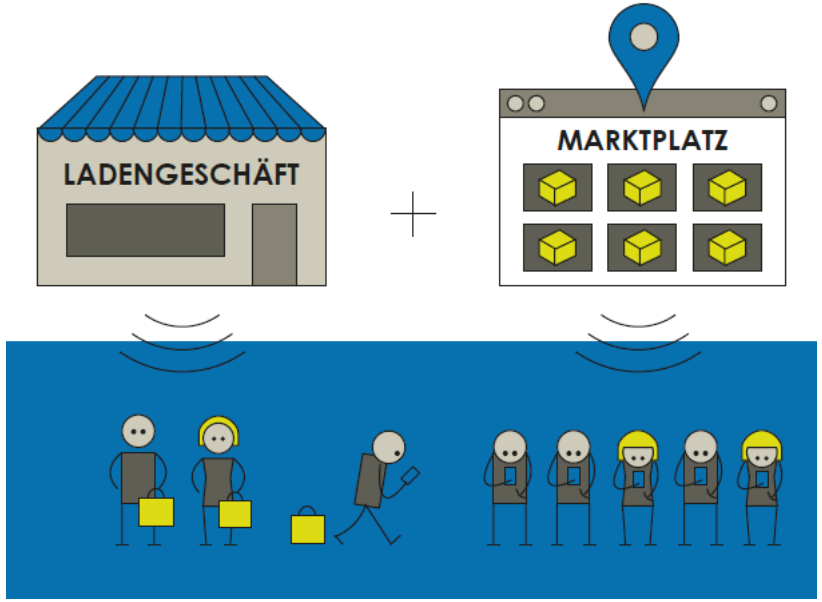
2.) Kundenansprache und Mehrwerte brauchen Regeln, die nur über einen etablierten Marktplatz realisiert werden konnten.

3.) Die Einführung neuer Geschäftsprozesse und –felder muss längerfristig begleitet werden um den Erfolg zu sichern. Zugleich musste der Einstieg möglichst niederschwellig erfolgen, um Ängste und Hürden zu überwinden

4.) Regionale Akteure sind in globale Angebotsstrukturen zu integrieren

Erfordernisse und Lösungen
Oder: Warum eine Kooperation mit eBay?

Erfordernis	eBay
Integration in globalen Markt	184 Mio. Kunden in Q4/2018
Entscheidung für Angebotsform, Preis und Distribution muss beim Händler bleiben.	eBay organisiert Markt, handelt aber nicht selbst
Regionale Komponente	Integration in eBay-City
Rechts- und Zahlungssicherheit	Integration in Trusted Shops und Zahlsysteme
Prozesssicherheit	Klar definierte Abläufe für Versand, Retouren und Reklamationen
Nachhaltigkeit	?



Wirtschaftsraum Weserbergland

Weserbergland AG

Erfordernisse und Lösungen

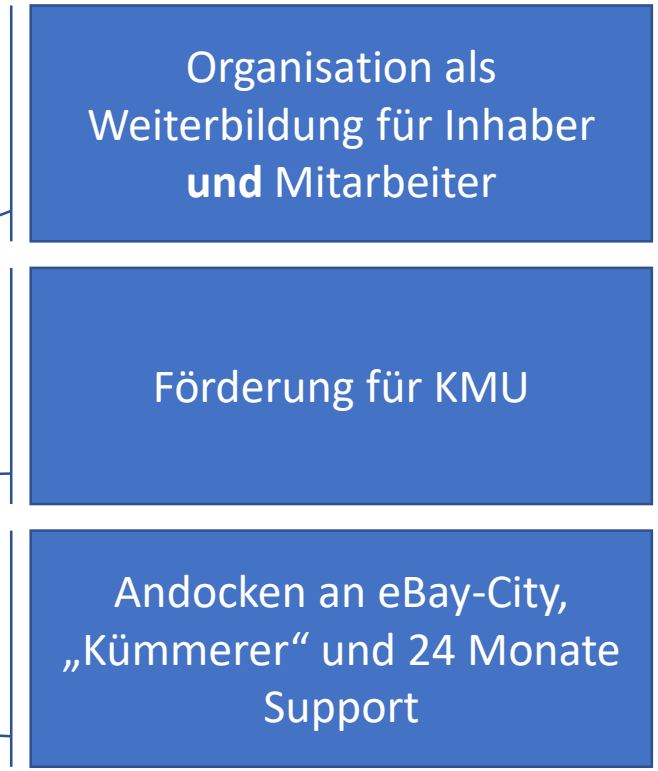
Im Weserbergland gibt es ein Potenzial von ca. 600 KMU, für die Onlinehandel relevant sein kann.

Es fehlen finanzielle Ressourcen und vor allem Fachwissen um erfolgreich einzusteigen.

→ Die Akteure müssen geschult werden
→ Das Ganze muss möglichst preisgünstig sein

Händler haben Angst vor Innovation

→ Das Ganze muss praxisnah sein und schnell Erfolge zeigen
→ Es bedarf längerfristiger Begleitung und Support



Das Angebot. Oder: Was wird KMU geboten?

Schulung

Infrastruktur

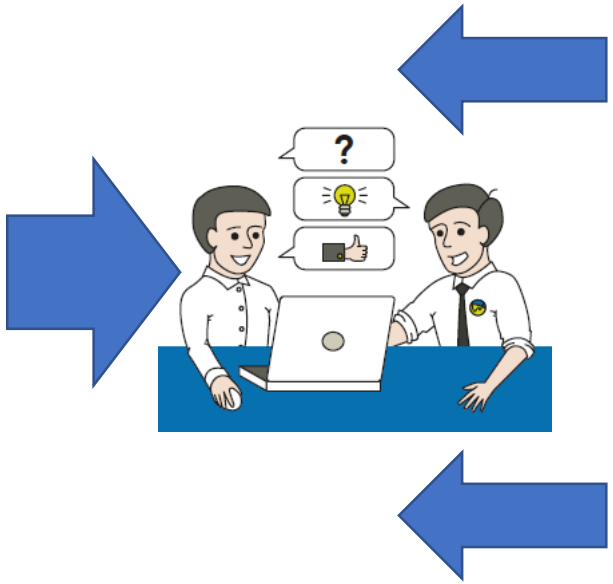
- 24 Monate eBay Basis Shop
- 24 Monate Premium Support 7/24
- Integration des Shops in RegioHub
- Lokales Marketing

Das Angebot. Oder: Wer macht was

EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Sozialfonds

Niedersachsen

Förderung für KMU über Regionale Fachkräftebündnisse



Weserbergland AG

Konzept
Organisation Schulung
Organisation Förderkulisse
Organisation Vertrieb
Organisation Kümmerer
Organisation des RegioHub

Vertrag

ebay

Technische Plattform
Online Support
„Train the Trainer“

Vertrag

DAA

Infrastruktur für Basisschulung

Ausbildung der Coaches

Wirtschaftsraum Weserbergland

Weserbergland AG

Aktueller Status:

7/2018 Förderkulisse steht

Start Vertrieb

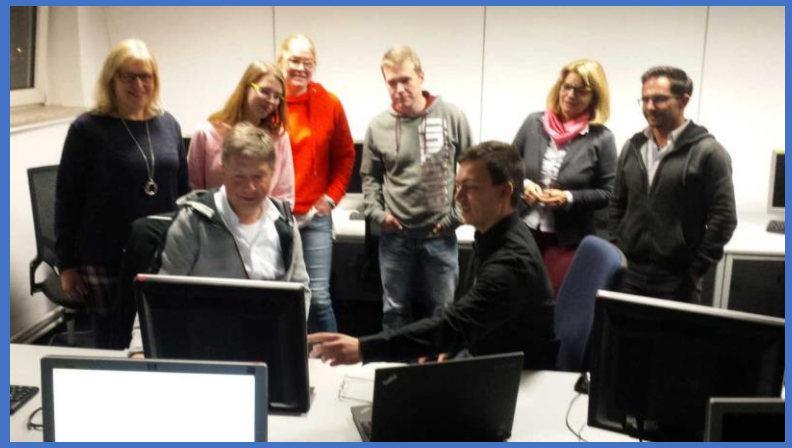
Train the Trainer

Anträge KMU bei NBank

Ende 9/2018 Bescheid

Verträge KMU/ WBAG

11/2018: Erster Basiskurs mit 12 Teilnehmern in Hameln



Erste Shops

Ab 2/2019 nächste Kurse

Förderkulisse verlängert

Wirtschaftsraum Weserbergland

Weserbergland AG

Was spricht dagegen teilzunehmen?

„Ich habe gerade absolut keine Zeit, aber Sie können mich im nächsten Jahr nochmal ansprechen…“

„Super, ich mache gern mit. Aber Pakete möchte ich nicht packen…“

„Das ist nichts mehr für mich. Ich übergebe meinen Laden in ein paar Jahren…“

„Das brauche ich nicht, den Laden zahlt eh mein Mann…“

„Unser Geschäft läuft, wir haben keine Probleme…“

Was sind unsere Erfahrungen?

Aufgrund der Förderkulisse versuchen Unternehmen Mitarbeiter zu schulen – gerade die jüngeren und onlineaffinen.

Das Thema ist extrem erklärungsbedürftig und emotionsbesetzt. Nachdem erste Händler positive Erfahrungen kommunizierten steigerte sich Nachfrage und Akzeptanz

Auch nach erfolgter Schulung ist eine begleitende Betreuung unerlässlich.

Das Angebot wurde erstaunlich oft von Industrie und Handwerk in Anspruch genommen.

Es braucht viel Zeit in bestehenden Strukturen Onlineshops erfolgreich zu etablieren – Zeit, die die meisten Ortsansässigen wahrscheinlich nicht mehr haben.

Dr. Holger Rabe
Projektentwickler

HefeHof 8
31785 Hameln
Tel. +495151 98122 33
h.rabe@weserberglandag.de

Herzlichen Dank für Ihr Interesse:

Wirtschaftsraum® Weserbergland

Weserbergland AG