

Shoepassion

Online reservieren und
in der Filiale abholen

CASE STUDY

SHOEPASSION

Über Shoepassion

9
Filialen

2010
Gegründet

4
Eigene Marken

Shoepassion wurde 2010 ursprünglich als reiner Online Versandhandel und Hersteller von handgefertigten Designerschuhem gegründet. Das daraus entstandene Unternehmen - heute ansässig in Berlin - betreibt inzwischen neun stationäre Filialen in den größten Städten Deutschlands und in Österreich.

”

Unsere Zusammenarbeit ist seit vielen Jahren ausgezeichnet: lösungsorientiert, partnerschaftlich und durch direkte und schnelle Kommunikation geprägt. Selten haben wir mit einem Technologie-Partner ein so gut geplantes und durchgeführtes Projekt erlebt wie bei der Einführung von Click & Reserve mit Shopgate. Hut ab. Unsere Kunden haben Click & Reserve von Tag eins sehr gut angenommen. Der Warenkorb-Upsell von >30% in unseren Stores kann sich sehen lassen.



Pascal Gerstenlauer

Sales Director
@ Shoepassion

“



Produkte

- ✓ Filialverfügbarkeit
- ✓ Click&Reserve
- Click&Collect
- Ship-from-Store
- Return-in-Store
- ✓ Shopping App
- Clienteling



Wie macht man Kunden glücklich?

Immer mehr Händler*innen suchen nach einer Strategie, um das Einkaufserlebnis für die eigenen Kunden*innen zu vereinfachen. Dabei entscheidend ist die Auswahl der richtigen Technologie, die die nahtlose Verknüpfung der Off-, Online- und mobilen Kanäle im Front- wie in den Backend- Systemen der Einzelhändler*innen vereinheitlicht. Kunden*innen die Möglichkeit zu bieten Artikel online zu reservieren und im Geschäft vor Ort aus- und anzuprobieren garantiert nicht nur ein befriedigendes Käuferlebnis, sondern verringert auch die Anzahl der Retouren - und das nicht nur im Bereich Luxusmode.

Shoepassion der eigenen Kundschaft eine perfekte Kombination aus digitaler Bequemlichkeit und dem Komfort des Einkaufes vor Ort. Und generiert weiteren Umsatzmöglichkeiten und spart sogar Geld ein!



Upselling als Chance

Die Einzelhändler*innen profitieren außerdem durch Click&Reserve von mehr Besucher*innen in den Filialen, einem vereinheitlichten Blick auf das eigene Inventar und von einer nachhaltigen Steigerung des "Customer-Lifetime-Value".

Die größte Herausforderung einer Click&Reserve-Implementierung ist für die meisten Einzelhändler*innen die Vermeidung zweier Dinge: Erhebliche technische Risiken bei der Migration vorhandener Systeme und zu hohe Aufwände für interne Ressourcen was vom Managen des Tagesgeschäfts ablenkt.

Mit der Omnichannel Suite von Shopgate hat Shoepassion die perfekte Middleware gefunden, welche die Vorteile des Omnichannels bringt - ohne mehr Aufwand zu erzeugen.

34%

der Reservierungen generieren einen Instore-Upsell mit Ø 30%

30.000

Mehr als 30.000 App-Downloads

Webshop als Anker in die reale Welt

Shoepassion stand vor der Herausforderung die eigenen Ladengeschäfte auf der Fläche zu stärken und gleichzeitig die eigenen Web-Präsens weiter auszubauen. Doch wo starten? Was beachten? Und vor allem: welche Ressourcen würde so ein Unterfangen binden?

Simon Kronseder und sein Team standen wie die Bergsteiger vor dem Berg, auf der Suche nach dem besten Aufstieg. Am Ende entschieden sie sich für einen starken Partner an ihrer Seite, der ihnen den Weg an die Spitze zeigen konnte. Zusammen mit dem Team von Shopgate meisterten sie alle Herausforderungen, technischer wie auch planerischer Natur und führten die Omnichannel Suite ein.

Das Team von Shoepassion konnte sich derzeit weiter um das wichtige Tagesgeschäft kümmern und der eigenen Kundschaft nach und nach neue und smarte Lösungen präsentieren, die das Einkaufen bequemer, einfacher und vor allem schöner machen.



Inzwischen sind Shoepassion und Shopgate ein eingespieltes Team. Teilweise werden Filialen innerhalb einer Stunde mit neuen Features wie Click&Reserve ausgestattet. Einfach per Anruf.

Zeitgleich ist das Geschäft von Shoepassion planbarer und vor allem transparenter geworden. Dank neuen Auswertungsmöglichkeiten und Statistiken können Marketing-Maßnahmen nahezu in Echtzeit bewertet und angepasst werden. Dadurch, dass Shoepassion dank dem Omnichannel nicht mehr darauf achten muss, wo Kunden angesprochen werden - sondern nur noch darum, wie sie Kunden ansprechen - sind sie noch Näher an ihrer Zielgruppe. Und das zahlt sich aus.

Get in touch

Shopgate ist ein führender Anbieter von Lösungen für den Omnichannel-Handel im DACH-Bereich. Unsere SaaS-Lösung ermöglicht es Einzelhändlern mit Filialnetz, ihr On- und Offline-Geschäft nahtlos zu verschmelzen, um außergewöhnliche Einkaufserlebnisse und ein konsistentes, einheitliches Markenerlebnis zu schaffen.

Zahlreiche Händler und Marken wie Aponeo, Alpha Industries, Mizuno, SØR, Shoepassion oder Lampenwelt vertrauen auf unsere skalierbare, MACH-basierte Lösung.

Wann starten Sie Ihre Reise in den Handel von Morgen?



 www.shopgate.com
 sales@shopgate.com
 +49 6033 7470 - 0


SHOPGATE
OPEN UP YOUR RETAIL