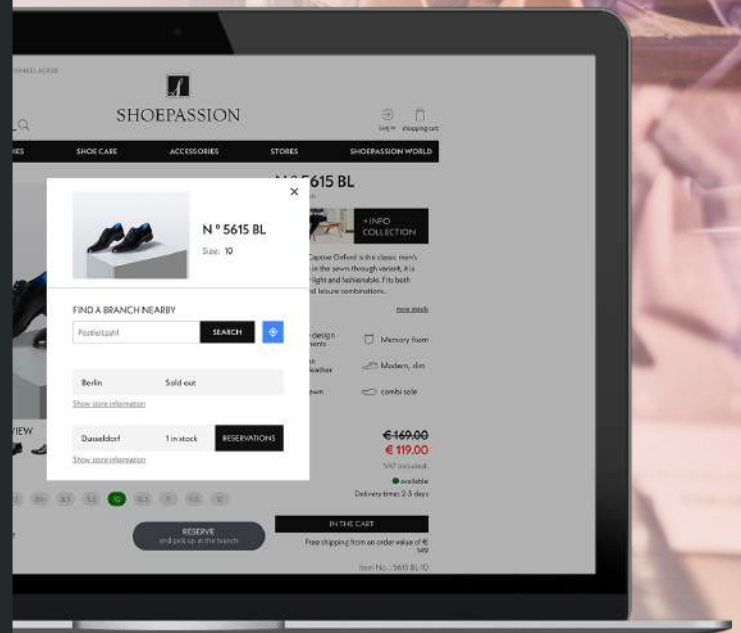




**SIMON KRONSEDER**

Chief Marketing Officer  
Shoepassion

“Von der Planung bis zur Markteinführung im ersten Ladengeschäft haben wir Click & Reserve in einem knappen Monat umgesetzt, der Netto-Arbeitsaufwand war letztlich eine gute Woche. Die Integration von Click & Reserve in weiteren Ladengeschäften schreitet seither rasch voran und dauert weniger als eine Stunde. retail.red hat unsere Erwartungen übertroffen und die Komplexität dieses Projekts erheblich reduziert, was uns wertvolle Zeit und zahlreiche technische Probleme erspart hat.”



## Client Impact Story

# Online reservieren und in der Filiale abholen

Luxus-Schuhmarke gelingt die Voll-Integration von Click & Reserve binnen eines Monats.

## “Vom ersten Tag an hatten wir das Gefühl, mit einem echten Partner zusammenzuarbeiten.”

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. 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.



SHOEPASSION

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



### HERAUSFORDERUNGEN

„Wir wollten unseren bereits sehr beliebten Webshop nutzen, um mehr Besucher auf unsere Ladenflächen zu bringen. Wir hatten jedoch keine Ahnung, wo wir anfangen sollten und welche Auswirkungen dies auf unsere internen Ressourcen haben würde. Für uns stellte sich die Frage, ob wir selbst eine maßgeschneiderte Lösung entwickeln sollen, die sich dann in unsere bereits bestehenden Systeme integriert oder nicht?“



### AUSBLICK

„Vom ersten Tag an hatten wir das Gefühl, mit einem echten Partner zusammenzuarbeiten. retail.red verstand unsere Branchen- und Businessanforderungen und machte die Komplexität der Prozesse für uns quasi unsichtbar. Das hatte den Vorteil, dass wir uns so weiter voll auf unser Tagesgeschäft konzentrieren konnten. Nicht nur das Team war sehr hilfsbereit und organisiert, sondern auch das Produkt machte es einfach, unseren Webshop entsprechend anzupassen und mit vorhandenen Backoffice-Systemen zu verbinden. Wir sind nun perfekt aufgestellt und rollen Click & Reserve aktuell auch auf alle unsere Filialen aus - über Telefon und in nur einer Stunde pro Filiale!“



### ERFAHRUNG

„Wir erhalten eine bessere Übersicht darüber, wie sich unsere digitalen Marketing-Maßnahmen auf die Besuche und Verkäufe unserer Filialen auswirken. Das gibt uns einen ganzheitlichen Blick auf die Kaufprozesse und -vorlieben unserer Kunden\*innen. Auch unsere Performance Marketing-Kampagnen profitieren messbar von den kanalübergreifenden Berührungspunkten. Das hilft uns auch dabei, gezieltere Entscheidungen zu treffen, welche Online-Kanäle messbare Auswirkungen auf unsere Filialen haben.“

**Wir unterstützen Händler\*innen bei der Einrichtung eines nahtlosen Einkaufserlebnisses - online und In-Store. Für mehr Besucher\*innen in Ihren Filialen. Erfahren Sie mehr unter [retai.red](#)**