

DN Storevolution™ Advisory Services: Erfolgsstrategien für den Einzelhandel



Einzelhandelsgeschäfte haben in den letzten Jahrzehnten einen tiefgreifenden Wandel durchlaufen – von rein physischen Verkaufsstellen hin zu vernetzten Handelszentren, die immer neue individuelle Einkaufserlebnisse bieten. Trotz dieser Veränderungen sind eine erfolgreiche Ladengestaltung und effiziente operative Betriebsprozesse unverzichtbar für den Erfolg. Nahezu 90 % der Einzelhändler setzen mittlerweile auf eine Omnichannel-Strategie, bei der physische Geschäfte nahtlos mit Online-Plattformen verknüpft werden, um den sich wandelnden Kundenerwartungen gerecht zu werden.¹ Mit Blick auf die Zukunft wird erwartet, dass sich Wandel kontinuierlich schneller vollzieht. Innovationen wie Künstliche Intelligenz, Augmented Reality und das Internet der Dinge (IoT) stehen kurz davor, die Einzelhandelslandschaft sowie das Vorgehen der Händler grundlegend zu verändern.

¹Forrester Research

Diebold Nixdorf's Storevolution™ Advisory Services unterstützen Händler das volle Potenzial aus Investitionen in Einzelhandelstechnologien auszuschöpfen. Unser Ansatz fokussiert sich auf eine effiziente Neugestaltung des Checkout-Erlebnisses und treibt den Erfolg im Einzelhandel voran.



1. Strategie

Ziele des Einzelhändlers verstehen, um das Store-Konzept und die Customer Journey zu verbessern.



2. Storeprofil

Erstellung einer umfassenden Übersicht der aktuellen Abläufe, der Schwachstellen sowie der Store-Profile im Filialnetz.



3. Kundenprofil

Analyse der Zielkunden, Kaufabsicht und Verständnis eines „guten Einkaufserlebnisses“.



4. DN-Analyse

Nutzung unseres Datenmodells zur Identifikation aktueller Schwachstellen, Empfehlung von Hardware- und/oder Softwarelösungen zur Leistungssteigerung oder Angebot einer tiefgehenden Analyse, falls erforderlich.



5. Business Case

Zusammenführung aller Informationen zur Entwicklung einer passenden Strategie und eines tragfähigen Business Case für Filialnetz, Kunden und Marke.



6. Simulation

Einsatz des Systemkonfigurationstools „Configure IT“, um virtuell die optimale Lösung in einem 3D-Format zu planen.



7. Umsetzung im Betrieb

Sicherstellung der richtigen operativen Abläufe im Store zur erfolgreichen Einführung von Self-Service-Lösungen.



8. Pilot bis Rollout

Durchführung kontinuierlicher Verbesserungen, um die Store-Performance stetig weiterzuentwickeln.

Verständnis für die individuellen Bedürfnisse jedes einzelnen Stores

Jeder Einzelhändler ist anders – und jede Filiale ist einzigartig. Deshalb verfolgen wir keinen „One-Size-Fits-All“-Ansatz, sondern konzentrieren uns gezielt auf die spezifischen Anforderungen des jeweiligen Standortes. Am Anfang steht eine umfassende Analyse der Strategie und der betrieblichen Abläufe. Dazu gehört das Verständnis der angestrebten Kundenerlebnisse in den Filialen sowie der Zielsetzungen für die Einführung neuer Store-Lösungen. Wir nehmen uns die Zeit, um Store-Profile, Käuferdemografien und die individuellen Bedürfnisse jeder Filiale genau zu erfassen. Dieser personalisierte Ansatz stellt sicher, dass unsere Empfehlungen optimal auf die Anforderungen des jeweiligen Unternehmens abgestimmt sind.

Datenbasierte Entscheidungsfindung

Im heutigen Einzelhandelsumfeld sind Daten ein entscheidender Erfolgsfaktor. Die Storevolution Advisory Services nutzen leistungsstarke, intern entwickelte Analysewerkzeuge, um das volle Potenzial der Daten eines Einzelhändlers zu erschließen und fundierte Entscheidungen zu treffen, die Wachstum fördern. Durch die Analyse des Einkaufsverhaltens und mithilfe von Transaktionsdaten identifizieren wir mögliche Reibungspunkte oder Kapazitätsengpässe im täglichen Betrieb. Alle verfügbaren Datenpunkte können auf vielfältige Weise genutzt werden. Unsere Erfahrung und Expertise versetzen Einzelhändler in die Lage, Daten effektiv zu interpretieren und dadurch neue Chancen für globale Implementierungen in verschiedenen Branchen zu erschließen. Mithilfe unserer umfangreichen Data-Analytics-Kompetenz ermitteln unsere Experten, welche Lösungen den größten Mehrwert für das Unternehmen bieten – und bündeln sämtliche quantitativen und qualitativen Daten zu einem überzeugenden Business Case.

Eine Partnerschaft für den Erfolg

Unsere Storevolution Advisory Services sind auf Zusammenarbeit und langfristige Begleitung ausgelegt. Wir glauben an echte Partnerschaft – und begleiten unsere Kunden auf jedem Schritt des Weges. Dazu gehört auch, sicherzustellen, dass die richtigen Prozesse und bewährte operative Praktiken angewendet werden, um Self-Service-Lösungen erfolgreich einzuführen. Mit Hilfe unserer fortschrittlichen Datenanalysetools können wir die Leistung kontinuierlich anhand definierter KPIs überwachen und gezielte Empfehlungen aussprechen, sobald Optimierungspotenziale erkennbar sind. Wir bieten nicht nur Lösungen an – wir arbeiten gemeinsam mit unseren Kunden daran, diese zu optimieren, erfolgreich zu implementieren und dauerhaft zu unterstützen, um die gewünschten Ergebnisse sicherzustellen. Das führt zu kontinuierlicher Verbesserung, höherem ROI sowie verbesserten Kundenerlebnissen und Mitarbeiterzufriedenheit – und macht Self-Service zur optimalen Lösung für den Einzelhandel.



Erfolgsgeschichten

Unsere Storevolution Advisory Services haben bereits zahlreichen Einzelhandelsunternehmen zu spürbaren Verbesserungen verholfen. Hier sind einige Beispiele für zentrale Ergebnisse, die wir gemeinsam mit Händlern weltweit erreicht haben:



13 %

Steigerung des durchschnittlichen Warenkorbwerts



15-20 %

Zuwachs bei Kartenzahlungen



3.000 Stunden

Eingesparte Arbeitszeit im Kassenbereich (durchschnittlich)



Schnelligkeit, Auswahl und Komfort

Verbessertes Kundenerlebnis



12 %

Umsatzsteigerung



71 %

Höhere Verfügbarkeit



18 %

Zunahme des Verkaufsvolumens

Starten Sie Jetzt

Bereit, Ihre Filialen mit Selbstbedienungstechnologie und Automatisierung auf die nächste Stufe zu heben?

Unser Storevolution Advisory Services Team steht Ihnen zur Seite. Bei Diebold Nixdorf bieten wir nicht nur Technologie an. Wir fördern den Erfolg im Einzelhandel.

Mit uns erleben Sie den Unterschied, den fachkundige Beratung und modernste Technologie bewirken können.