

Starke Lösungen für Ihr Unternehmen

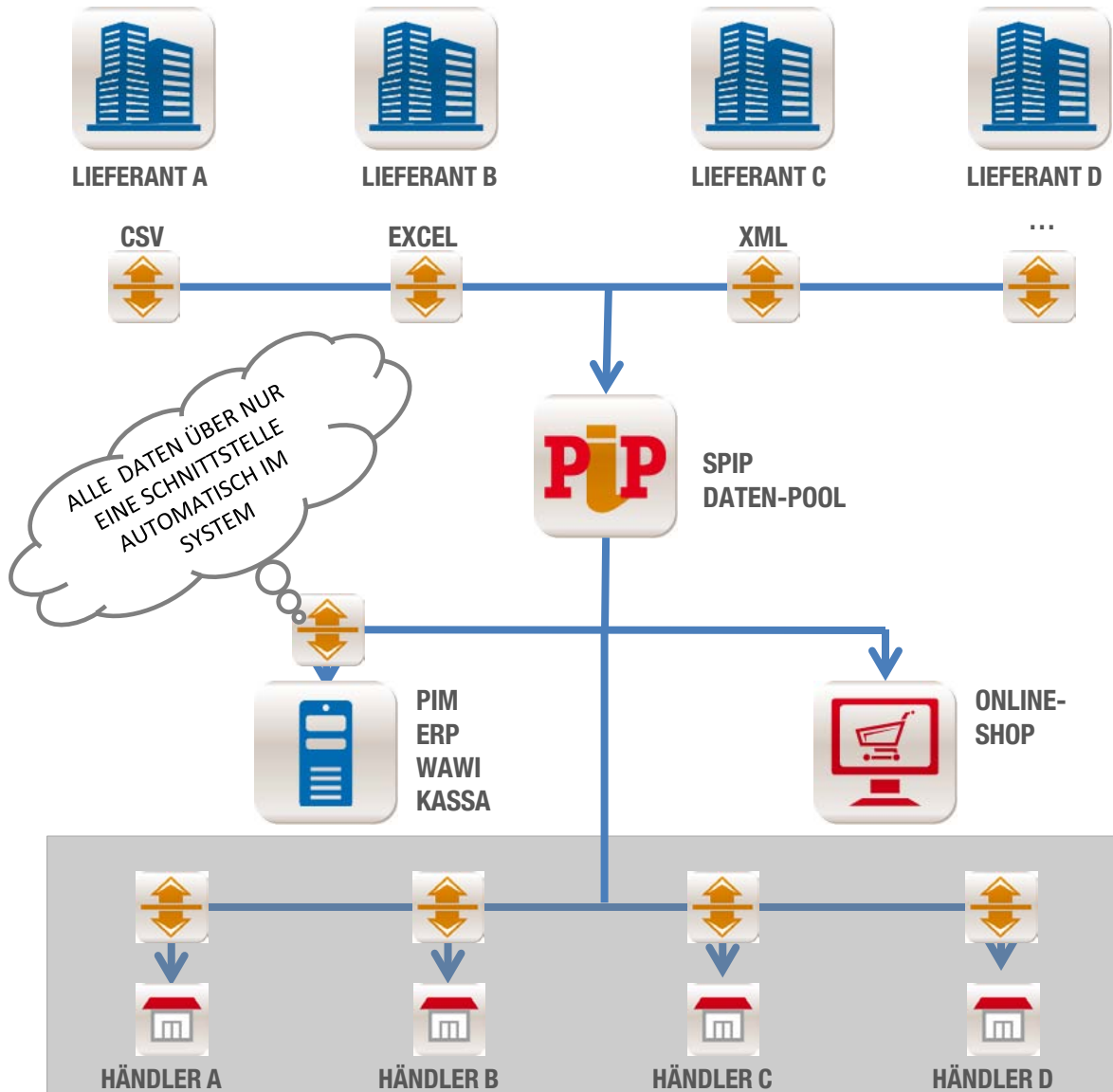
Starke Unternehmen brauchen starke Lösungen.

[Multichannel Verkauf](#) - die stationären Vertriebspartner / Filialen verkaufen über beide Kanäle - Geschäft plus online - und steigern ihre Umsätze um plus 50% und mehr je Kunde.

[Automatisierung der Artikeldatenpflege](#) im Artikeldatenmanagement, senkt Kosten und reduziert Fehler. Jederzeit vollständige Artikeldaten in allen Systemen. PIM, Online-Shop, Werbung, ERP-, WaWi-, Kassensystem



ishopinshop powered by Seminar-Shop GmbH
A-5020 Salzburg, Ziegeleistrasse 31
Tel.: +43 662 9396-0, Fax: +43 662 908664 – 70
marketing@i-shop-in-shop.com
www.ishopinshop.eu



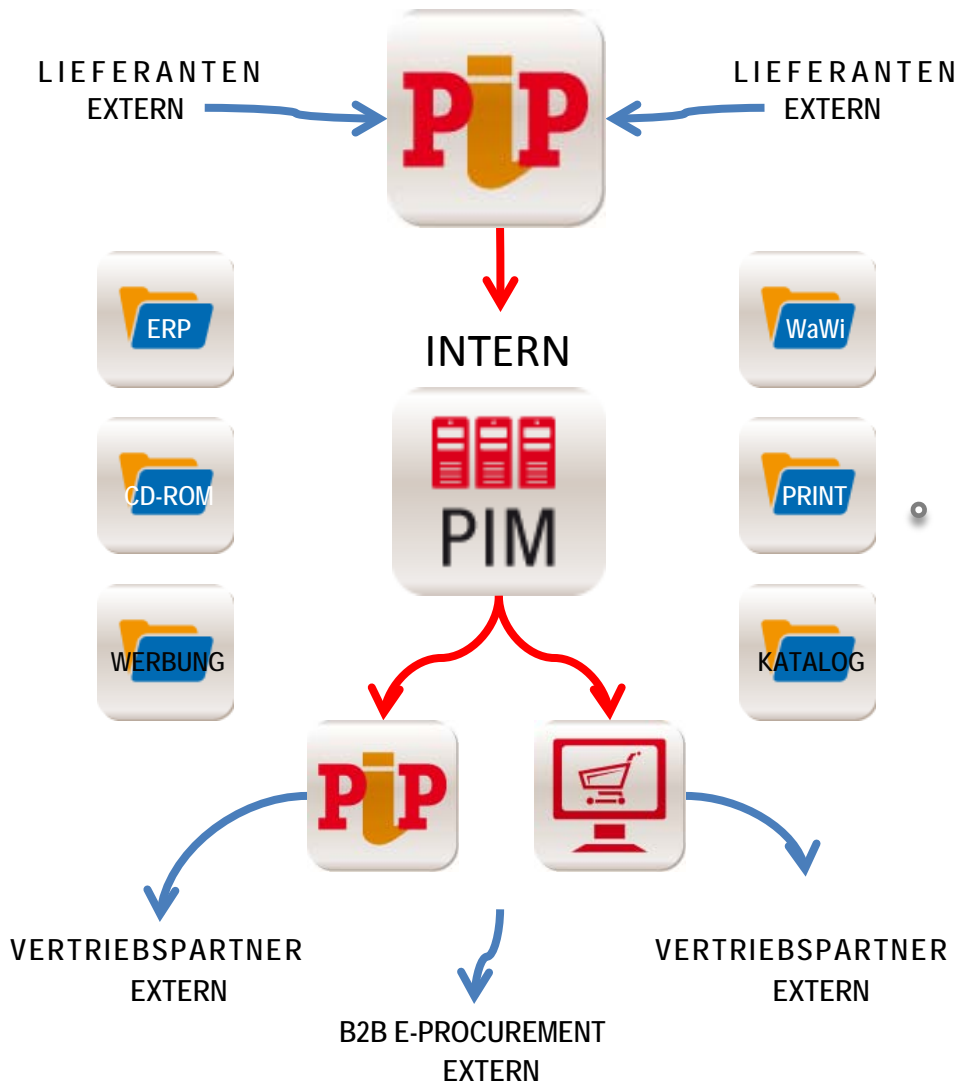
Artikeldaten ändern sich laufend. Täglich kommen neue Produkte auf den Markt.

Ohne Artikeldaten kein Online-Shop, kein ERP, WaWi- oder Kassensystem.

ishopinshop Artikeldaten-Automatisierung über alle Handelsstufen macht Stammdatenmanagement:

- einfacher
- effizienter
- qualitativ besser
- fehlerresistent
- bindet weniger Ressourcen
- senkt die Kosten

Nur eine Datenschnittstelle und ein Konverter je Lieferant bzw. Handelspartner, um die Artikeldatenpflege aller angebundener Unternehmen zu automatisieren.



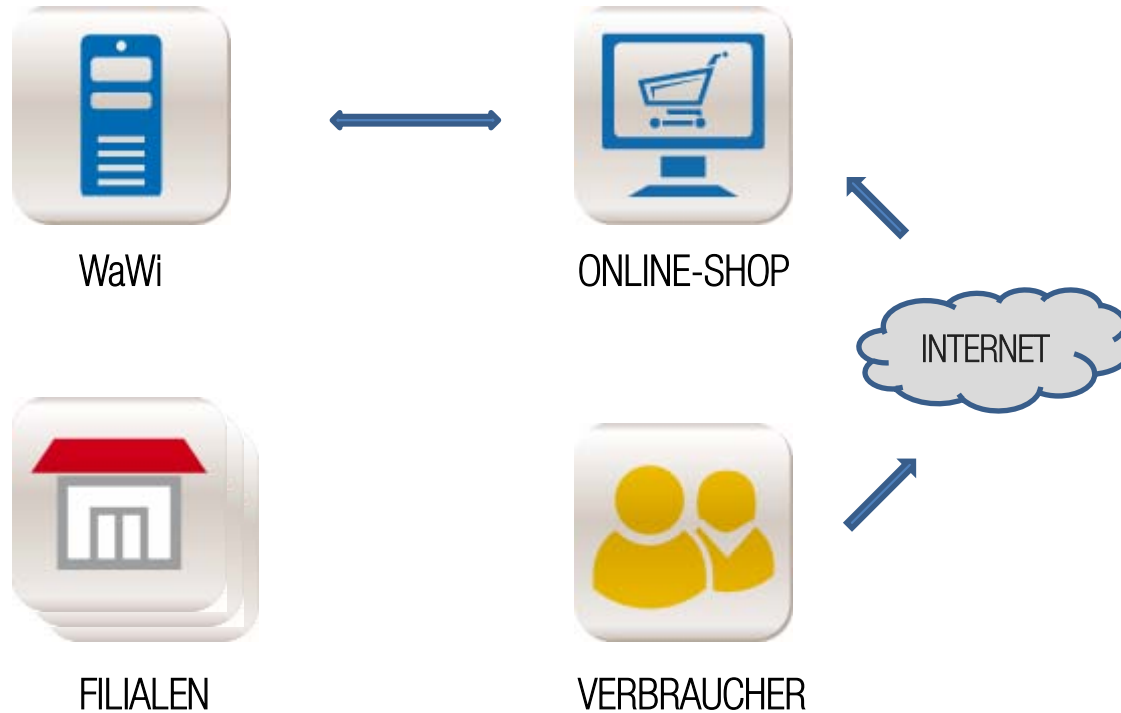
PIM ist die perfekte Lösung für die automatische Produktion von Unterlagen, Werbemitteln, Schulungen, Katalogen, Versand, ...

IHR PIM ERHÄLT DIE NOTWENDIGEN DATEN ÜBER NUR EINE SCHNITTSTELLE

ishopinshop liefert automatisiert die Daten, die Ihr PIM und Ihre Vertriebspartner benötigen.

Kostengünstig und effizient.

VERKAUFEN SIE HEUTE SO ?



Online-Shop ist ein eigener Vertriebsweg, wie eine Filiale

Kunden werden im Internet geworben

Der Online-Umsatz ist vom Filial-Umsatz entkoppelt

Kein Cross-Channel-Marketing

Motivation der Filialleiter und Mitarbeiter für den Online-Shop ist Null

SIE BIETEN KEINEN ONLINE-SHOP?



Sie bieten keine Online-Einkaufsmöglichkeit.

Sie sehen zu, wie die Kunden Ihrer Filialen irgendwo im Internet einkaufen.

Die dabei verlorenen Umsätze können Sie, mit noch so viel Werbung, nicht auffangen.

Einen Kunden der bei Amazon einkauft und zufrieden ist, wieder zu gewinnen ist kaum möglich.



Online-Shop ist in den Filialverkauf integriert
 Kunden werden im Internet und in der Filiale geworben
 Kunden, die im Master-Shop einkaufen möchten, werden in die nächstgelegenen Filiale geleitet.

Der Online-Umsatz ist mit dem Filial-Umsatz gekoppelt
 Cross-Channel Verkauf steigert zusätzlich die Umsätze

Motivation der Filialleiter und Mitarbeiter für den Online-Shop ist hoch

Kauft der Verbraucher sowohl in der Filiale als auch Online, wird er um 50% mehr ausgeben.

Alle Funktionalität basiert auf vier Plattform Typen.

