



BTE

Handelsverband MITTEILUNGEN

Textil

Boom bei Loyalty-Programmen im Modehandel

Neuer Titel in der Fachreihe „BTE-Praxiswissen“ erschienen

Kundenbindungsprogramme wurden oft als Auslaufmodell bezeichnet, doch die Realität sieht vor allem im Modehandel in Deutschland völlig anders aus: Kundenbindungsprogramme haben Hochkonjunktur! Händler bringen laufend neue Initiativen an den Markt und gewinnen Teilnehmer. Die einzelnen Loyalty-Programme sind dabei höchst unterschiedlich und auf die unternehmensindividuellen Anforderungen abgestimmt. Durch einen hohen Anteil an händlereigenen Lösungen ist der Modehandel führend bei Vielfalt und Kreativität der Programme im Vergleich zu anderen Handels-Branchen.

Das ist eines von zahlreichen Ergebnissen der soeben erschienenen BTE-Publikation „Loyalty-Programme im deutschen Modehandel“, die als Kombination aus Markt-Studie (150 Seiten Print-/PDF-Dokumentation mit Grundlagen, Analysen und Insights) und Markt-Datenbank (Excel-Datei mit Details zu ca. 1.000 verlinkten Kundenbindungsprogrammen) das Thema ganzheitlich in Theorie und Praxis behandelt. Diese detaillierte Untersuchung des Marktes zeigt auch, dass die physische Kundenkarte zwar nach wie vor das Medium Nr. 1 für den Modehandel ist, aber immer mehr Filialunternehmen wie regionale Modehäuser auf die

Ausgabe einer Plastikkarte verzichten und auf die bloße Registrierung „des guten Namens“ setzen.

In der ausführlichen Studie strukturiert der Autor Stefan Schneider, Inhaber der Unternehmensberatung netzwerk-handel, den Markt und zeigt anhand zahlreicher Praxisbeispiele besondere Lösungen auf. Detailinformationen gibt es z.B. über die Verbreitung und Verteilung der Angebotsformen (vom Stempelheft über die Plastikkarte, ein virtuelles Programm und den Kundenclub bis hin zu App-basierten Programmen) oder über die Multikanal-Fähigkeit der Kundenbindungsprogramme in der Realität. Abgerundet wird die Studie durch eigens für die Studie geführte Händler-Interviews sowie ausführliche Checklisten und Praxisanleitungen. Das Kombi-Werk richtet sich sowohl an Handelsunternehmen, die die Wettbewerbssituation ihres bestehenden Kundenbindungsprogramms analysieren und verbessern wollen, als auch an solche, die als Neueinsteiger vor der Einführung ihres Programms stehen. Die Markt-Datenbank liefert Detailinformationen zu rund 1.000 Handelsunternehmen und deren Kundenbindungsprogrammen. Alle Informationen lassen sich leicht auswerten und durch den jeweiligen direkten Link zum Kun-



denbindungsprogramm auch online vertiefen. Dies geht sowohl für alle Unternehmen als auch bezogen auf überregionale oder regionale Unternehmen. Diverse Mode-Warengruppen, wie DOB, HAKA, KIKO, Schuhe, Lederwaren, Lingerie, Bademoden, Baby-„Mode“, Uhren/Schmuck, Accessoires und auch Sport-Mode, sind jeweils einzeln aufbereitet.

Hinweis: Die Publikation ist zu bestellen per E-Mail an itebestellungen@bte.de oder im BTE-Webshop unter www.bte.de, wo auch das Inhaltsverzeichnis sowie Leseproben der Markt-Datenbank und der Text-Datei einsehbar sind. Die Besteller erhalten eine E-Mail mit dem Textteil als PDF-Datei und der Markt-Datenbank als Excel-Datei sowie auf Wunsch zusätzlich eine Print-Version des Textteils. Preise: 167,23 Euro für PDF- und Excel-Datei, 192,44 Euro für PDF- und Excel-Datei plus gedruckter Textteil; jeweils zzgl. 19 % MwSt. EHV-Mitglieder erhalten unter Angabe ihrer EHV-Mitgliedsnummer einen Rabatt in Höhe von 20 Prozent.



Season erschienen

Anfang März erschien „Season Sommer 2019“, die von der TextilWirtschaft in Zusammenarbeit mit dem BTE herausgegeben wird. Konzipiert für Mitarbeiter im Verkauf informiert die Broschüre auf 100 Seiten – neben einigen Reportagen aus der Branche - über die aktuelle Sommermode für Damen und Herren. Weitere Informationen und Bestellung beim Deutschen Fachverlag, Vertriebswerbung TW, 60264 Frankfurt, Tel. 069/7595-1982, Fax -1980, E-Mail: abo@textilwirtschaft.de.

LDT: Fachwirt-Infotag am 11. April

Am 11. April, von 13 bis 16 Uhr, veranstaltet die LDT Nagold einen ‚Fachwirt-Infotermi‘. Hier können sich Interessenten optimal über sämtliche Details zur ‚berufsbegleitenden Fachwirtqualifizierung‘ (Sport/Bekleidung/Schuhe) informieren. Interessenten wenden sich an Jutta Heldmaier, Telefon 07452-8409-42, E-Mail heldmaier@ldt.de oder an Ute Brenner, E-Mail ubrenner@ldt.de.

Umfrage zu Zahlungssystemen

Der BTE unterstützt auch in diesem Jahr die Zahlungssystem-Umfrage des EHI Retail Institutes, um aktuelle Informationen über das Zahlungsverhalten der Kunden im Textileinzelhandel zu erhalten. Dadurch können in politischen Gesprächen die Interessen des Textilhandels besser vertreten werden.

Hinweis: Die Umfrage läuft bis einschließlich 5. April, die Teilnehmer erhalten im Gegenzug kostenfrei die komplette Studie. Der Fragebogen kann auch online ausgefüllt werden unter https://www.efs-survey.com/uc/EHI_Karte_2019/