



Gedruckte oder digitale Werbung? Hauptsache strategisch geplant!

Immer mehr Handelsunternehmen ersetzen ihre Handzettelwerbung durch digitale Formate. Viele setzen angesichts der Energie- und Papierkrise verstärkt auf Kanäle wie Instagram. Zwar erzielen gedruckte Prospekte immer noch den größten Werbeeffect für Retailer, doch die Nutzung der Unternehmen von digitalen Blätterkatalogen, Einkaufsapps oder personalisiertem Couponing steigt.

Wie so oft, wird es wohl auf den richtigen Mix der Kommunikation ankommen, damit sich sowohl digitalaffine Kunden als auch Menschen, die gerne durch gedruckte Materialien blättern, angesprochen fühlen. „Zudem lassen sich beide Werbeinstrumente verbinden. Dank Digitaldruck ist es schließlich auch möglich, dass Händler die Werbemittel personalisieren und an genau die Kunden ausspielen, die eine Prospektlieferung auch wirklich wünschen. Vor allem ist es jedoch wichtig, Werbe- und Sonderaktionen gezielt vorzubereiten. Intelligente Planungstools wie Promotion Planning & Calendar, kurz PP&C, können anhand von Echtzeit- und Vergangenheitsdaten bei der effizienten Planung, Erstellung sowie Prognose unterstützen“,

sagt Alexander Kunkel, Managing Partner & Leiter des Competence Centers Promotion Management bei Retailolutions.

Einheitliche Informationen für alle Kanäle

Prospekte mit Angeboten der Woche, Handzettel mit Sonderangeboten zu Großereignissen wie Super Bowl oder Fußball-Weltmeisterschaft, passende Flyer zur Grillsaison und zu Weihnachten sowie Werbekampagnen auf Facebook, Instagram und TikTok: Für Handelsunternehmen stehen im Jahr viele Marketingaktivitäten an. Dabei den Überblick zu behalten, eventuelle Überschneidungen zu erkennen, möglichst kosten-

günstig, nachhaltig sowie zeitlich passend zu planen und auch noch unterschiedliche Zielgruppen über mehrere Kanäle anzusprechen, stellt für Retailer zunehmend eine Herausforderung dar. „Mit manuellen Systemeingaben und Excel-gesteuerten Prozessen ist das heutzutage nicht mehr möglich. Innovative, vorkonfigurierte Lösungen wie unser SAP-Add-on PP&C bieten deshalb für den End-to-End-Aktions-Prozess Unterstützung“, berichtet Kunkel. Das Unternehmen Gebr. Heinemann, Distributeur und Retailer auf dem internationalen Reisemarkt, nutzt das Tool beispielsweise, um die Aktionsplanung der unterschiedlichen Märkte und Kundenprofile zu managen. Außerdem steuern sie mit der Lösung den Verkauf digitaler Flächen auf Social-Media-Kanälen und in klassischen Webshops. Denn über verschiedene Schnittstellen lassen sich die einzelnen Werbeaktionen auf unterschiedlichen Kanälen verbreiten. Durch den Zugriff auf SAP-Systeme nutzen Händler dabei immer die gleichen und aktuellen Preise, Artikelinformationen, Texte sowie Produktbilder – und das in Echtzeit.

Einfache Steuerung in nur einem System

Mithilfe digitaler Planungstools können Retailer den kompletten Prozess der Werbe- und Aktionsplanung digitalisieren. Innovative Lösungen helfen so, Umsätze, Kosten und Margen effizient zu planen. Integrierte Kalenderübersichten für das gesamte Jahr ermöglichen neben einem Überblick über alle

geplanten Aktivitäten auch die Visualisierung einzelner Kampagnen und Werbemittel. „Mit PP&C lassen sich zudem ältere Werbemaßnahmen anzeigen und analysieren, sodass Händler sehen, welche Aktionen im vorherigen Jahr durchgeführt wurden, und sie eventuell optimieren können“, erklärt Kunkel und ergänzt: „Außerdem definieren Anwender mit PP&C ihre Werbelayouts. Sie können in Werbemitteln wie Prospekten ihre Aktionsware Seite für Seite eintragen. Anschließend lassen sich alle Informationen und Layouts an Werbeagenturen versenden. Die Bearbeitung in nur einem System spart so Durchlaufzeiten und Kosten.“

Weitere Informationen unter www.retailsolutions.de ■

Retailsolutions

Retailsolutions ist eines der führenden SAP Retail-Beratungshäuser in Europa. Von den Standorten in der Schweiz, Deutschland, Österreich, England und Schweden aus betreut das Unternehmen Kunden im gesamten europäischen Raum. Mehr als 250 Mitarbeiter unterstützen Kunden bei der Umsetzung von SAP-Projektrealisierungen. Das Portfolio umfasst dabei Lösungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Dabei wird großer Wert auf nachhaltige und zukunftsfähige IT-Lösungen gelegt.

Mit unserem Newsletter sind Sie jederzeit top informiert

www.forumexpress.de/newsletter