

Digitale Theke: Was Sie schon immer wissen wollten!



regiowelt zeigt die Digitale Theke offen und transparent. Hier sind die Antworten zu den häufigsten Metzger-Fragen.

1. Was ist die Digitale Theke?

Die Digitale Theke ist die Metzger-Lösung für den regionalen Online-Verkauf. Es handelt sich um ein schlüsselfertiges Komplettangebot. So können Metzger alles online verkaufen, auch „schnelle Partys“ oder Fertiggerichte. Selbst das Frischwurst-Sortiment und leicht verderbliche Waren, z. B. Hackfleisch und Feinkost-Salate, passen in die Digitale Theke.

2. Wie läuft es, wenn der Metzger seine Digitale Theke kauft?

Spätestens acht Werktage nach Vertragsabschluss kommen regiowelt-Spezialist*innen zum Metzger. Bei diesem Termin wird die Digitale Theke gestaltet. Das ist vergleichbar mit der Erstellung eines Thekenbelegungsplans: Es wird das werbliche Erscheinungsbild festgelegt. Es werden Sortimente und einzelne Produkte bestimmt.

3. Ist das Sortiment in der Digitalen Theke identisch mit dem in der stationären Theke?

Das ist generell die regiowelt-Empfehlung. Es können sämtliche Sortimentsbereiche abgebildet werden.

4. Sind die Preise in der Digitalen Theke gleich wie im Laden?

Ja, das ist unsere Empfehlung. Aber natürlich kann der Metzger die Preise frei festsetzen.

5. Welche Produkte sind Renner in der Digitalen Theke?

Renner und Penner sind in der Regel identisch mit denen in der stationären Theke. Über Newsletter steuert regiowelt, dass über die Digitale Theke verkauft wird, was der Metzger in dieser Woche verkaufen will.

6. Welche Maßnahmen sind erforderlich, dass der Kunde über die Digitale Theke einkauft?

Wie bei der Eröffnung einer stationären Filiale muss das neue Geschäft beworben werden. Dabei unterstützt regiowelt mit Knowhow und Werbekostenzuschuss. Erfolgreiche Werbemittel sind beispielsweise:

- Verpackungsmaterial, Fahrzeugwerbung, Zeitungsanzeigen.
- Gutscheine für Online-Kunden.
- Online-Werbung, etwa Werbeanzeigen und gesponserte Posts in den Sozialen Medien.
- Newsletter-Werbung. Beim Kauf der Digitalen Theke sind dauerhaft zwei Newsletter pro Woche an Kunden inklusive.
- Oldtimer-Fahrzeuge und Werbeanhänger (Extraleistung).
- Promotion-Stände in Einkaufspassagen (Extraleistung).

7. Kann ich eigene Fotos von meinen Produkten nutzen?

Im Leistungspaket der Digitalen Theke sind individuelle Fotoaufnahmen von den Produkten des Metzgers in vollem Umfang inklusive. Zu diesem Foto-Shooting kommen regiowelt-Mitarbeiter*innen in die Metzgerei.

8. Wie werden meine Produkte beschrieben, hinsichtlich ihrer Besonderheiten, Zutaten, Nährwerte, Allergene und so weiter? Wer macht das?

regiowelt hat für diese Aufgaben Ernährungswissenschaftler*innen und Journalist*innen fest angestellt. Diese bereiten die Produktdaten des Metzgers verbrauchergerecht auf.

9. Welche Arbeit entsteht beim Metzger, wenn der Kunde über die Digitale Theke einkauft?

Das Prinzip: Der Kunde kauft und bezahlt, der Metzger liefert aus. Sobald der Kunde seine Bestellung online abgesendet hat, wird beim Metzger automatisch der Auftrag und das Etikett ausgedruckt. Dazu stellt regiowelt einen PC und zwei Drucker zur Verfügung. Dann werden die bestellten Waren abgepackt, etikettiert und zur Auslieferung oder Abholung bereitgestellt.

Für eine rationelle Auslieferung erhält der Metzger von regiowelt zwei Smartphones inklusive. Diese sind mit einem speziellen Navigationssystem mit Ortungsfunktion ausgestattet, wie man sie aus der Logistikbranche kennt. Die eingehenden Aufträge landen automatisch in diesem Routenplaner.



Wir lösen Ihre Personalsorgen.
Telefon 0 26 31 / 9 41 27 33

Wilfried Kurrat, Gründer der regiowelt

10. Welche Qualifikation brauchen Mitarbeiter, um die Aufträge über die Digitale Theke abzuwickeln?

Mit der Digitalen Theke braucht der Metzger deutlich weniger Fachpersonal. Zusätzlich werden in verkaufsschwachen Zeiten mit den Online-Aufträgen die Bediensteten besser ausgelastet.

11. Wie werden künftige Neuerungen (gekühlte Abholer und anderes) in die Digitale Theke integriert?

Die Digitale Theke wird ständig und langfristig weiterentwickelt. regiowelt leistet eine Garantie für die gesamte Vertragsdauer hinsichtlich Wartung und Weiterentwicklung. Weiterhin garantiert regiowelt für die Betriebssicherheit von System und Hardware. Mögliche Störungen werden in der Regel innerhalb von 24 Stunden behoben.

12. Wie ist die Kalkulation? Was kosten Verpackung und Versand zusätzlich?

Die Digitale Theke ist bewusst auf den regionalen Online-Verkauf ausgelegt. Verpackungskosten sind dabei nicht höher als an der Bedientheke.

13. Bei welchen Fleischer-Fachgeschäften können Erfahrungen mit der Digitalen Theke abgerufen werden?

Interessierte Metzger können einfach „Digitale Theke“ googeln und beliebige Metzger kollegial befragen.

14. Wie hoch ist der Durchschnittseinkauf über die Digitale Theke?

42 Euro. Jeder Metzger weiß, dass dieser Durchschnittseinkauf deutlich über dem an einer stationären Theke liegt.

15. Was kostet die Digitale Theke?

Der Preis beträgt 160.000 Euro. Der Kunde erhält einen Werbekostenzuschuss in Höhe von 50 % auf alle Werbeaufwendungen im ersten Jahr und im zweiten Jahr nach dem Start. Dieser Werbekostenzuschuss beträgt zusammen maximal 80.000 Euro je Digitale Theke. Für das Jahr 2022 stehen gesamt 2,4 Mio. Euro Werbekostenzuschuss zur Verfügung. Weiterhin berechnet regiowelt 13 Prozent vom Nettoumsatz für die Gesamtleistung der Digitalen Theke.

All-inclusive

Das ist im Leistungspaket Digitale Theke alles enthalten:

Betriebsindividuelles Fachgeschäfts-Design

Filterfunktion und Produktsuche

Einkaufen mit oder ohne Kundenkonto

Kundeninformation über die Bestell-Historie

Unbegrenzte Produkt-/Angebotsvielfalt

Individualität, Freitext für Sonderwünsche von Kunden

Kundeninformation über Nährwerte und Allergene

Aktionsangebote, z. B. saisonal zur Grillsaison

Kombinationsangebote, Cross- und Upselling-Funktion

Bezahlungsmöglichkeiten, alle gängigen Zahlungsmöglichkeiten

Versandmöglichkeiten, regionale Lieferung, Versand oder Abholung

Bonuspunktesystem für Kunden

Newsletter-Aussendung, fertig werblich gestaltet

Modul für Kundengutscheine

Schnittstellen zu Warenwirtschaftssystem, Routenplaner, Abholer

Bestellapp

Konkurrenzausschluss in den vereinbarten PLZ-Gebieten

Rechtssicherheit, die regiowelt-Juristen aktualisieren alle Texte entsprechend jetzt und künftig geltender Rechtsvorschriften.



Die Metzgerei Wurz fällt auf den ersten Blick auf: Als stationäres Geschäft in Metzingen und als Digitale Theke im Internet



Wichtiges Standbein für sichere Zukunft

„Wir haben seit einem Jahr eine Digitale Theke. Mit der Resonanz sind wir sehr zufrieden. Es konnten auf diesem Weg neue Kunden, auch außerhalb unseres ursprünglichen Einzugsgebietes, gewonnen werden. Für uns ist die Digitale Theke ein wichtiges Standbein für eine sichere Zukunft.“

Michael Wurz,
Geschäftsführer Metzgerei Wurz,
Metzingen, www.metzgerei-wurz.de