

SCHUHE24.DE

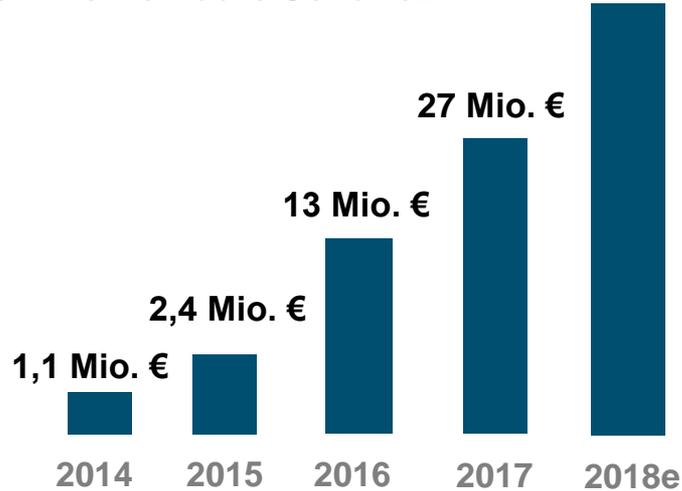
Wir digitalisieren den HANDEL

Händler-Anbindung

Dr. Dominik Benner, 2017 / 2018

Schuhe 24 auf einen Blick

Online-Verkäufe Schuhe24* 35 Mio. €



Filialen bundesweit



2015: 110 Filialen
2016: 310 Filialen
2017: 510 Filialen

Verlängerte Ladentheke in Filialen

Einfach fehlende Größen bei anderen Händlern bestellen und UVP abzgl. 25% bezahlen. Lieferung an Filiale oder zum Kunden nach Hause.



Abb: Ilka Flint mit Ladentheke-Zugriff

Medienecho

Frankfurter Rundschau
Schuhhändler expandiert online

schuhkurier*
Sie sind hier: Schuhkurier - News - Schuhe24.de erhält Gründerpreis Hessen
Schuhe24.de erhält Gründerpreis Hessen

hr hessischer rundfunk

schuhkurier*
Dr. Dominik Benner, Gründer Schuhe24.de, hat am 18. November des Landes Hessen von Minister Tarek Al-Wazir feierlich kommen.

schuhkurier*
Tarek Al-Wazir, Wirtschaftsminister Hessen, und Dr. Dominik Benner, Schuhe24.de. (Foto: Schuhe24.de)

Standorte Schuhe24

Wiesbaden (30km von Frankfurt)

USA: Miami (FL)



Miami, FL (USA)



Wiesbaden

* Verkäufe ohne Retouren. Retourenquote 33% (2016)

SCHUHE24.DE

Wir bringen Ihnen mehr Umsatz!



**Bessere Preise als
im Laden!**

Abschriften 4,5-6,5 %



**Bessere
Abverkaufsquote!**

SCHUHE24.DE

Wir digitalisieren den HANDEL

Kernkompetenz Händler:

- Sortiment und Ware
- Schaffung Einkaufserlebnis
- Persönliche Fach-Beratung
- Kennt seine Kunden persönlich

Kernkompetenz Schuhe24:

- Multi-Online-Channel-Verkauf
- WaWi-Anbindung
- Kundenmanagement Online
- SEO, Adwords, Amazon Ads
- Repricing, Payment

Man ist nur erfolgreich, wenn man sich auf seine Kernkompetenz fokussiert!

Zielsetzung

Welche Vorteile bietet Ihnen Schuhe24?

Wir machen Umsatz für Sie!

- Sie verkaufen vom ersten Tag an, Anzahl je nach Sortiment und Artikel
- Abschriften 4,5-6,5%
- Sie verdienen damit mehr Geld, weil wir Altware gut verkaufen!

Vertraulichkeit Ihrer Daten!

- Kunden können nicht die Bestände von Händler sehen!
- Andere Händler sehen nicht Ihre Bestände!
- Vertraulichkeit gewährleistet

Keine Investitionen in Shop!

- Bei uns zahlen Sie nicht 20.000 € für einen Online-Shop und EDV.
- Auch teures Foto-Equipment ist nicht erforderlich
- Schuhe24 ist die günstigste Chance, online Schuhe zu verkaufen!

Wir nehmen Ihnen die Arbeit ab!

- Sie haben keinen Ärger mit Online-Kunden und Anfragen.
- Sie erhalten immer Ihr Geld vom Kunden.
- Sie müssen sich nicht im Pricing, SEO, Schnittstellen etc. kümmern.

Zielsetzung

Schuhe24.de hat bereits Presse und die Öffentlichkeit begeistert

schuhkurier*

Sie sind hier: Schuhkurier » News » Schuhe24.de erhält Gründerpreis Hessen

schuhkurier

Schuhe24.de erhält Gründerpreis Hessen



Tarek Al-Wazir, Wirtschaftsminister Hessen, und Dr. Dominik Benner, Schuhe24.de. (Foto: Schuhe24.de)

Dr. Dominik Benner, Gründer schuhe24.de, hat am 18. November den Gründerpreis des Landes Hessen von Wirtschaftsminister Tarek Al-Wazir feierlich entgegen genommen.



Tarek Al-Wazir, Wirtschaftsminister Hessen

„Durch Schuhe24.de überleben auch kleine Schuhhändler in ländlichen Regionen. Das Konzept ist einzigartig und zukunftsweisend.“



Preisträger 2015

Frankfurter Rundschau

Schuhhändler expandiert online

Von JÖRAN HARDERS



Schuhe verkauft Dominik Benner seinen Kunden nach wie vor auch persönlich in einem seiner Läden. Foto: Michael Schick

Dominik Benner kommt mit seinem Internet-Start-up Online-Shop Schuhe24.de ins Finale des Hessischen Gründerpreises. Mittlerweile erwirtschaftet der Hofheimer ein Viertel seines Umsatzes mit dem Schuhversand über das Internet.

Die Familien-Firma

VON BARBARA SCHMIDT

Nach dem überraschenden Tod von Wolfgang Benner hat sein Sohn Dominik die Geschäftsführung übernommen. Dass der erfolgreiche Manager mal Schuhhändler werden würde, hatte sich der 30-Jährige so auch nicht vorgestellt.



Die Keimzelle des Unternehmens ist in der Kurhausstraße: Dr. Dominik und Monika Benner in ihrem Schuhgeschäft. mar

SchuhMarkt.

Das digitale Firmenverzeichnis d

SchuhMarkt » Handel » Unternehmen » Schuhe24.de ausgezeichnet



Wirtschaftsminister Tarek Al-Wazir und Dr. Dominik Benner (r.) bei der Übergabe

Schuhe24.de ausgezeichnet

Zielsetzung

Leistungen von schuhe24 für den Schuhhändler



Abwicklung

Schuhe24 verarbeitet alle Bestellungen und sendet sie als E-Mail an die Filiale des Händlers



Kundenkontakt

Die meisten Online-Käufer haben Rückfragen. Schuhe24 antwortet per Mail und telefonisch, auch am Samstag und Sonntag!



Versandmanagement

Wir liefern automatisch das Tracking an den Kunden und verfolgen die Bestellung. Zudem haben wir perfekte Rahmenverträge mit DHL für Top-Preise!



Payment

Schuhe24 kümmert sich um die Zahlung, der Händler bekommt immer sein Geld ohne Risiko!



Fotorechte

Schuhe24 nutzt bei 70% der Schuhe Bilder im 360Grad-Modus. Der Händler spart sich dadurch viel Geld für Fototechnik & Software.



Warenwirtschaft-Anbindung

Schuhe24 hat eine perfekte Schnittstelle, die mit dem Händler-System verbunden ist. Die Bestände werden über Nacht abgeglichen, Verkäufe erscheinen im Verkaufsprotokoll.

Zielsetzung

Leistungen von schuhe24 für den Schuhhändler



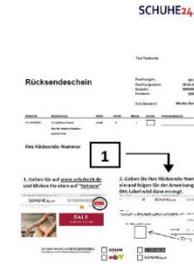
Re-Pricing

Schuhe24 nutzt geringe Preisdifferenzen, um mehr Verkäufe zu generieren. Hierzu wird ein spez. Tool verwendet.



Verpackung

Mit der Firma Verpackung Roper besteht ein Rahmenabkommen für Bestpreise der 2 wichtigen Kartongrößen + Packband.



Retouren-Seite für Kunden

Für Kunden gibt es eine extra Retourenseite, die es ermöglicht, dass der Schuh bei dem Händler ankommt, der auch den Schuh versendet hat.



Verkauf in Europa

Schuhe24 verkauft aktiv ins EU-Ausland, vor allem UK, Österreich, Frankreich. Der Auslandsanteil liegt bei >35%



Abschriften

Wir schaffen es, gezielt auch Altware zu verkaufen mit geringen Abschriften, was stationär nicht möglich ist.



EAN-Einpfege

Schuhe24 bietet zu Beginn an, alle verfügbaren EANs einzupflegen und händisch Merkmale pro Artikel festzulegen. Jeder Schuh benötigt EAN, um verkauft zu werden.

Zielsetzung

Was Schuhe24 noch für Händler bietet außer Online-Verkäufe?



ERFA-Tagungen

2x im Jahr für alle Händler von Schuhe24, spannend & vielseitig

- Top Referenten
- Viel Wissen
- Workshops
- Networking

Investments

Schuhe24-Händler können indirekt in Immobilien investieren

- Verzinsung 3,5-4,5%
- 5 Jahre Laufzeit
- Hochwertige Immobilien

Verlängerte Ladentheke

Fehlende Größen für Kunden nachbestellen bei >500 Filialen

- -25% Rabatt auf UVP
- Lieferung an Kunde oder Filiale

Zielsetzung

Was Schuhe24 noch für Händler bietet außer Online-Verkäufe?



Tipps zu Social Media

Egal ob FaceBook, Instagram oder Pintest, wir unterstützen Händler mit Tipps & Insights

- Alle Kanäle
- Zielgruppen-Steuerung
- Tipps für Posting



Unterstützung beim eigenen Webshop

Tipps zu Shop-System, Google- und Bing-Optimierung und Conversionsopt.

- Konzept/System
- SEO
- Conversions-Optimierung



Laufende Artikel-Datenpflege

Jeden Monat oder jede Saison pflegen wir Daten auf Wunsch des Händlers ein

- Alle EAN und Merkmale
- Richtige Daten und Aktivierung

Zielsetzung

Beispiele für erfolgreiche Händler bei Schuhe24.de



ROBERS SCHUHE

Schuh Robers

**> 1.000 Verkäufe
pro Monat online**

< 32% Retoure



HITTCHE
SCHUHE DIE ANZIEHEN

Schuh Hittcher

**> 2.000 Verkäufe
pro Monat online**

< 33% Retoure



SCHWEIZER
SCHUHE

Schuh Schweizer

**> 2.000 Verkäufe
pro Monat online**

< 33% Retoure

Bei Schuhe24 nehmen Händler aller Größenklassen teil, von 1 Filiale bis 60 Filialen.

System & Prozesse

Der Händler kann durch die Schuhe24-Schnittstelle alle Kanäle bedienen!

Karstadt.de Mirapodo.de MyToys.de Gabor.de Otto.de

amazon.de ebay™ SCHUHE24.DE  Allyouneed
MARKTPLATZ

+ 10 weitere
Shops und
Marktplätze
im Ausland



CMS von
SCHUHE24.DE

↑ XML: Artikeldaten
XML: Bestände
Bilder

Autom. Bestandsverbuchung



Bestellung



Retoure

Händler



System & Prozesse

Bestell-Prozess

Händler
pflegt Artikel ein:
EAN und Parametern

Amazon Ebay schuhe.de Shop

Bestellung geht ein

schuhe24
verarbeitet dies

Filiale erhält
E-Mail, Ausdruck → Versand

Retouren-Prozess

schuhe24 er-
stattet dem Kunden

Info an schuhe24 +
Bestandseinbuchung

Retoure kommt bei
Händler an

Kunde retourniert,
nutzt Retourenseite

System & Prozesse

Retouren

**Kunde erhält
Rücksendeschein mit
NUMMER (1 bis 200)**



**Eingabe auf
Schuhe24.de/retouren**



Erzeugung DHL Label

**Mitteilung an schuhe24.de
→ Einpflege als Bestand in
korrekter Filiale**



**Eingabe in
Schuhe24.de-Händler-
Datenfeld**



Händler erhält Retoure



Die Vorteile:

- **Kein Rücksendeschein für Kunden automatisch, sondern nur mit Ausdruck → 3-5% weniger Retourenquote!**
- **Die Retouren werden automatisch dem richtigen Händler zugeordnet und dorthin versendet vom Kunden!**

System & Prozesse

Voraussetzungen beim Händler



Aktuelle, richtige Bestände! Wird z.B. jeder 10. Schuh storniert ist dies nicht ok.



Mailverkehr: Jede Filiale hat eine E-Mail-Adresse und einen Laserdrucker.



Erfassung von Artikeln: 4-9 Merkmale bei der Erfassung von Artikeln



EAN-Eingabe: Durch ECC eingelesen oder händisch nachgepflegt.



EAS-Eingabe: In der EAS-Tabelle im Händler-System müssen die EAS-Werte für Warengruppen und Farben einmalig gepflegt werden. In einer Stunde erledigt.

Starter-Unterstützung für Händler: Um schnell einen Verkaufserfolg zu erzielen, wird unser Team einmalig beim Händler die EANs anlegen und Merkmale bei den Schuhen einpflegen für relevante Bestände (Schuhe mit mehr als 3 Paar im Bestand).



System & Prozesse

Die Merkmale werden bei jeder Erfassung eines neuen Artikel eingegeben.

HISWin - Handels-Informations-System für Windows - [Artikel 130-00-8128 -- 1. Preisgruppe]

Artikel Bearbeiten Dispo Bestand Preise Reklamation Sonstiges Drucken Stapel Module Extras Ansicht Fenster Hilfe

Vorheriger Nächster Suche Artikel Bearbeiten F2 Erfassen F3 Disponieren F5 Wareneing. F6 Umlagern F7 Anfordern F8 VK-Preise F9

130-00-8128 Domingo

023262	H/W 2012	schwarz	EKB 42,70	VK 1 99,95	E 8	EE 27.08.12	SA 139 %	MIN	REK	NOS
1918 Lloyd		frei	EKN 41,74	VK 2	V 6	LE 27.08.12	IA 138 %	BST	AUS	
2257700			EKM 41,74	VK 3	B 2	LV 06.04.13	AQ 75 %	TXT	MRK	
			RAB 2,25%		D	DT	RQ deaktiviert	FPR		
				Red.	DW	/08/2012	LUG 0,46			

AMAZON clothing-type	13	Shoes	AMAZON material-composition	
AMAZON department1	2	Herrn		
AMAZON department2				
AMAZON department3				
AMAZON outer-material	5	Glattleder		
AMAZON inner-material	5	Leder		
AMAZON season				
AMAZON style-name				
AMAZON shoe-closure-type	5	Schnürung		
AMAZON sole-material	2	Gummi		
AMAZON shoe-width	N	normal		
AMAZON heel-height	1	1		
AMAZON heel-type	3	Herrnabsatz		
AMAZON shaft-height				
AMAZON shaft-diameter				
AMAZON RecommendedBrows	140	Schuhe & Handtaschen/Schuhe/Herrn/Schnürhalbschuhe		
AMAZON RecommendedBrows Brand				

130-00-8128



SORT Artikelnr

Filter: unbekannt

SORT Artikelnr

Suchen

Artikel	Hersteller	Fab.Art.Nr.	Katalognr.
130-00-8125	2552 Sioux		25320
130-00-8127	2552 Sioux		25630
130-00-8128	1918 Lloyd		2257700
130-00-8130	1918 Lloyd		2181900
130-00-8131	1918 Lloyd		2269600
130-00-8135	1918 Lloyd		2156800
130-00-8140	2552 Sioux		25340
130-00-8142	1918 Lloyd		1206720
130-00-8143	1918 Lloyd		1227800
130-00-8144	1918 Lloyd		1308000
130-00-8146	1918 Lloyd		1126200
130-00-8149	1918 Lloyd		2355600
130-00-8150	1918 Lloyd		2383200
130-00-8151	1918 Lloyd		2358300
130-00-8152	1918 Lloyd		1227600
130-00-8153	2552 Sioux		26601
130-00-8154	1918 Lloyd		1405100
130-00-8155	1918 Lloyd		1220700
130-00-8156	1918 Lloyd		1425310
130-00-8158	1227 Camel		3851101
130-00-8160	1918 Lloyd		1708200
130-00-8167	1918 Lloyd		1417700
130-30-8056	1918 Lloyd		1107004
130-30-8058	2552 Sioux		25391
130-30-8064	1918 Lloyd		2269600

Stammdaten Zusätzliche ... Rabatte Internet Sonstige Eig... Wareneingang Verkäufe/Rü... EAN-Barcodes Mindestbes... Verschiebu... Bestandskor... Kundenbeste... Inventur Historie Diagramm M...

	AQ/red.	Sum.	3%	4	4%	5	5%	6	6%	7	7%	8	8%	9	9%	10	10%	11	11%	12	12%	
Anf.Bestand		2									1	1										
Einsatz		8									1	2	1	2	1	1						
Verk. Gesamt	1	6									1	1	1	2	1	1						
Bestand	75%	2									1	1										
Verfügb. Best.		2									1	1										
Unbestätigte Anf.																						
Dispo																						

Kosten-/Erlösrechnung

Rechnet sich dies für den Händler?

JA

	Stationär	Online	
Beispiel mit UVP	69,95 Euro	69,95 Euro	
- Abschriften	-8%	-5%	
- Mietkosten	-12%		
- Gebühr Plattform		-15%	
- Gebühr Verkauf		-3,00 €	=4,3%
- Gebühr Retoure		-2,83 €	=3,7% inkl. Marktplatzgeb. 3% bei Retouren
- Personalkosten	-20%	-6%	
- Werbekosten	-4%		
- Abschreibung	-2%		
- Versandkosten		-4,16 €	=5,9% inkl. Retouren
- Verpackung		-0,45 €	=0,6%
- SUMME	-46%	-41%	

SCHUHE24.DE

3,00 € pro Verkauf
1,95 € pro Retoure
15% Plattformprovision

Die günstigste Filiale,
die man eröffnen kann!

Kosten-/Erlösrechnung

Kosten für den Händler

- Pro verkauftem Schuhpaar werden 3,00 Euro berechnet
- Pro retourniertem Schuhpaar werden 1,95 Euro berechnet
- Der Händler zahlt pauschal netto 15% Verkäufergebühren (wie auf Amazon und anderen Plattformen), unabhängig, auf welchem Kanal der Schuh verkauft wurde.

Dies ist ein durchlaufender Posten, da schuhe24 die Kosten direkt von den Portalen wie Klingel.de, Amazon, Ebay etc. in Rechnung gestellt bekommt. Bei Retouren wird 12% erstattet von Plattformen.

- Bei Bedarf: **Stundensatz für EAN-Pflege und Merkmale: 15,00 Euro pro Stunde.**
- **Pauschale für Anbindung an schuhe24.de: 450 € mit 2 Tagen Arbeit unseres Mitarbeiters inkludiert. Ariston Informatik erhält davon 250 € als Anbindungsgebühr.**

Kosten-/Erlösrechnung



Teilnahme von 2 Jahren. Unsere **Zufriedenheitsgarantie**: Wenn Sie nicht zufrieden sind in den ersten 6 Monaten, dann einfach kündigen ohne Kosten und Erklärung und ohne Fristen. Wir sind fair und ehrlich.



Bestand: Großteil des Sortiments online + EANs und Artikelmerkmale einpflegen.



Eigener Web-Shop jederzeit parallel möglich. Nur kein Verkauf auf Online-Plattformen (Problem von Doppel-Listungen) möglich.



Monatliche Abrechnung für den Händler über Umsätze und Gewinn (Verkäufe abzgl. Retouren abzgl. Provision/Gebühr). Direkte Überweisung auf sein Konto.



Keine monatlichen Vertragskosten. Wie gesagt, wir sind fair und ehrlich.

Wir bringen Ihnen mehr Umsatz!

**Bessere Preise als
im Laden**

**Altware wird
endlich abverkauft**

**Keine monatlichen
Kosten**

**Keine Investitionen
in Online-Shop,
Foto-Box, AdWords**

„Schuhe24.de ist die günstigste Filiale, die man als Schuhhändler eröffnen kann!“

FAQs

**Was mich noch interessieren könnte
;-)**

FAQs

Muss ich alle Artikel online verkaufen?

Nein, man kann einfach Artikel deaktivieren in der Warenwirtschaft, am nächsten Tag ist der Artikel dann offline.

Kann man meine Bestände sehen?

Nein, kein Wettbewerber oder Kunde sieht Ihre Bestände! Nur das Team von Schuhe24.de hat Zugriff darauf und ist absolut vertraulich damit.

Wie schnell erhalte ich mein Geld?

Wir erstellen die monatliche Abrechnung i.d.R. bis zum 10. Tag im Monat, das Geld wird dann direkt überwiesen auf Ihr Konto.

Zahlen Kunden Porto?

Nein, alle großen Online-Player und Plattformen geben vor, dass Versand und Retoure gratis ist, alles andere wird (leider) nicht akzeptiert von Kunden.

Kommen getragene Schuhe zurück?

Dies wird immer gefragt und jeder denkt, es kommen viele getragene Schuhe zurück. Das Gegenteil ist aber der Fall: Wir erhalten nur ganz selten getragene Schuhe, es ist die absolute Ausnahme! In diesem Fall gibt es keine Erstattung an den Kunden.

Welche Marken laufen gut, welche schlecht?

Es gibt Firmen wie Tamaris, Rieker, Gabor oder Birkenstock, die online sehr gut laufen. Weniger laufen z.B. FinnComfort oder Hassia.

Bekomme ich mit Herstellern Probleme?

Nein, das ist ja gerade der Vorteil bei Schuhe24.de. Wenn ein Hersteller sich hier beschweren sollte, ist nicht bekannt, wer der Händler dahinter ist.

Brauche ich IT-Erfahrung?

Nein, das einzige was man braucht ist eine Mailadresse und einen Laserdrucker sowie seine Warenwirtschaft. Den Rest organisieren wir.

Ist Schuhe24.de das Gleiche wie Schuhe.de?

Nein. Schuhe.de ist von der ANWR, dort geht es darum, ein Schaufenster zu bieten für lokale Händler und Click& Collect zu offerieren, es wird nur wenig dort verkauft. Bei Schuhe24.de geht es rein um gute Verkäufe, Umsätze und Gewinn. Dinge wie Click&Collect sind nicht vorgesehen. Auch die WaWi-Anbindung ist ganz anders.

Wie lange darf der Kunde den Schuh zurücksenden?

Hier gelten 30 Tage Rücksendezeit. Aus Kulanz gewähren wir manchmal 40 Tage.

KONTAKT

Schuhe24.de

ein Unternehmen der Schuh Benner GmbH & Co. KG

Kontakt:

Adolfsallee 21
65183 Wiesbaden

Telefon: 06192-902870

E-Mail: **info@schuhe24.de**