

# DAS GEGENWÄRTIGE OMNICHANNEL-DILEMMA IM EINZELHANDEL

- Wird es für Sie zur anstrengenden Herausforderung Omnichannel-Lücken zu schließen?



- Trends beeinflussen die aktuelle Umgebung im Einzelhandel

2017 wurden **51%** der US Einzelhändler digital beeinflusst  
Quelle: Forrester

Bis zum Jahr 2022 werden **41%** der Umsätze im Ladengeschäft durch das Internet beeinflusst  
Quelle: Forrester

**48%** der Käufer teilen Daten für einen persönlicheren Service  
Quelle: Deloitte

**89%** der Kunden werden von Unternehmen mit Omnichannel-Strategie gehalten  
Quelle: Invesp

Omnichannel-Käufer haben **30%** mehr Lifetime Value als diejenigen, die mit nur einem Kanal einkaufen.  
Quelle: ThinkWithGoogle

## WIE ZIEHEN SIE KUNDEN AN, DIE OMNICHANNEL LIEBEN?



- Indem Sie gleiche Ausgangsbedingungen mit dem Product Information Management schaffen.



So hilft das Product Information Management Einzelhändlern

Erstellt ein konsolidiertes, aktuelles Datenrepository

Ermöglicht eine Gesamtansicht und eine verknüpfte Retail Experience

Bringt schneller mehr Produkte auf den Markt

Verbessert die Transparenz, Genauigkeit, Konsistenz und Verfügbarkeit des Bestands

Bietet konsistente und nahtlose Experience für den Kundenbestand

Ermöglicht eine einheitliche Produktdarstellung über alle Touch Points hinweg

- Das Product Information Management bringt Sie nah an Ihre Nutzer heran



**Ihre Unternehmensstrategie muss auf die Conversion auf jedem Kanal ausgerichtet sein und Ihren Kunden eine Erfahrung bieten, die Sie nie vergessen werden.**

Pimcore hilft Unternehmen genau das zu tun.  
Testen Sie jetzt die kostenlose Demo:  
<https://pimcore.com/de/demo>