

(Abstract: Checkliste Shopgate, Systemauswahl; ca. 8.770 Zeichen inkl. Leerzeichen)

Omnichannel im E-Commerce: Wie finden Händler die passende Lösung?

## **10 Fragen, die bei der Auswahl eines Omnichannel-Systems helfen**

Autor: Ralf Haberich, CEO der Shopgate GmbH

Der Omnichannel-Handel entwickelt sich in einem rasanten Tempo. Omnichannel-Lösungen mit Services, wie etwa Click & Collect, Click & Reserve und Ship-from-Store, sprießen wie Pilze aus dem Boden und lassen Händler auf große Umsatzerfolge hoffen. Doch was zunächst gut klingt, entpuppt sich nicht selten als böse Überraschung. Selbst wenn die Lösungen theoretisch mit ähnlichen Funktionalitäten aufwarten, unterscheiden sie sich praktisch in wichtigen Details. Dabei haben Händler, die sich für eine Omnichannel-Strategie entschieden haben, bereits eine wesentliche Hürde genommen. Umso ärgerlicher ist es, wenn es an einer unpassenden Omnichannel-Lösung scheitert. Damit das nicht passiert, sollten Händler bei der Systemauswahl folgende zehn Fragen erörtern.

Frage 1: Wächst das Omnichannel-System mit?

Frage 2: Ist die Omnichannel-Lösung integrierbar?

Frage 3: Wie schnell kann das Omnichannel-System live gehen?

Frage 4: Welche Ressourcen erfordert eine Omnichannel-Lösung?

Frage 5: Wie verwaltet das Omnichannel-System den Warenbestand?

Frage 6: Welche Fulfillment-Optionen unterstützt die Omnichannel-Lösung?

Frage 7: Gestaltet das Omnichannel-System die Filialauswahl bei einer Bestellung flexibel?

Frage 8: Funktioniert die Omnichannel-Lösung mit einer mobilen Anwendung?

Frage 9: Lässt sich der Umgang mit dem Omnichannel-System einfach und intuitiv erlernen?

Frage 10: Welche Design- und Branding-Möglichkeiten bietet die Omnichannel-Lösung?

Fazit: Schluss mit bösen Überraschungen

Den kompletten Bericht und weiteres Bildmaterial können Sie gerne anfordern unter

[venera.delia@moeller-horcher.de](mailto:venera.delia@moeller-horcher.de)