

## Ο ρόλος του λιανέμπορου στη διάδοση του Internet



**G ΓΕΡΜΑΝΟΣ**

1. Η σκοπιά του λιανέμπορου άλλαξε
2. Τα προβλήματα του @ μας αγγίζουν
3. Τα «πρέπει» και τα «μπορώ» μας



# 1. Η σκοπιά του λιανέμπορου άλλαξε

- Νέα σχέση προϊόντων – πελάτη
- Από το «αγοράζω» ... στο «διασκεδάζω»
- Από το «μαγαζί» στην «εμπειρία»



## Νέα σχέση προϊόντων - πελάτη

Προϊόν

**ΛΙΑΝΕΜΠΟΡΙΟ**

Πελάτης

- Νέα προϊόντα-υπηρεσίες
  - Οι χρήσεις αλλάζουν
  - Νέα πρωτόκολλα επικοινωνίας
  - Συνδεσιμότητα συσκευών υπηρεσιών μεγαλώνει
- 
- Δεν γνωρίζει ακριβώς
  - Διαφορετικές επιλογές
  - Διαφορετικά οφέλη
  - Διαφορετικό κόστος αγοράς - χρήσης



## Η λύση των προβλημάτων ... μας αγγίζει.

### ΘΕΣΜΙΚΑ (ΚΡΑΤΟΣ)

- On-line υπηρεσίες
- Κίνητρα χρήσης για τον πολίτη
- Τρόποι προστασία
- Ενημέρωση γονιών
- Δωρεάν σε φοιτητές/μαθητές

### ΠΡΟΪΟΝΤΙΚΑ (ΠΑΡΟΧΟΙ)

- Εξασφάλιση συναλλαγών
- Ποιότητα σύνδεσης
- Ξεκάθαρες χρεώσεις

**ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΑ - ΛΙΑΝΕΜΠΟΡΟΣ**

## Τα «πρέπει» και τα «μπορώ» μας

- **Ο φιλικός, ενημερωμένος σύμβουλος**
- **Ένα «test drive» θα σας πείσει**
- **Όταν το κατάστημα... γίνεται μέσο**

## Ο φιλικός, ενημερωμένος σύμβουλος

- Χρησιμοποιεί ο ίδιος την τεχνολογία που προτείνει
- Συνδυάζει προϊόντα + τεχνολογίες
- Γνωρίζει τα benefits και όχι τα χαρακτηριστικά
- **Ακούει τους προβληματισμούς & τις ανάγκες**
- Προτείνει ανάλογα
- Επιδεικνύει μέσα στο κατάστημα

### Εκπαίδευση + Εργαλεία

- Benefits
- Τιμές + Χρεώσεις
- Τρόποι προστασίας
- Δυνατότητες - Χρήσεις



## Ένα «test drive» θα σας πείσει

- Χώρος και υποδομή στο κατάστημα
- Θεατρικό display =>
- Τακτική ανανέωση προϊόντων & εφαρμογών
- Νοοτροπία = επισκέπτης ΟΧΙ πελάτης

### Επένδυση + Υποδομή

- Επένδυση hardware + software
- Σχεδιασμός + merch/sing
- Στενή συνεργασία προμηθευτών



## Όταν το κατάστημα...γίνεται μέσο

- Ενημερώνουμε τον πελάτη όταν το χρειάζεται και όχι όταν το θέλουμε εμείς
- Γινόμαστε δημιουργικοί & ξεχωριστοί
- Δημιουργούμε περιβάλλον αγοράς
- Μετράμε το αποτέλεσμα σε πωλήσεις



- Νοοτροπία & planning προμηθευτών
- Υποδομές λιανέμπορων

- Δημιουργικό – Εκπαιδευτικό υλικό
- Επένδυση σε in-store media



## Άρα το λιανεμπόριο...

- Μπορεί να γίνει το χέρι του κράτους & των παρόχων
- Πρέπει να αλλάξει υποδομές & νοοτροπία
- Οφείλει να οδηγήσει τους προμηθευτές να αλλάξουν

