

25.01.2016 – 10:00 Uhr

## A.T. Kearney zeigt Onlinehändlern, wie Warenkörbe der Kunden um bis zu 15 Prozent wachsen können

Düsseldorf (ots) -

Neue Publikation von A.T. Kearney präsentiert in 10 Schritten, wie Impulskäufe im Internet gesteigert werden können

Wir verzeichnen weltweit einen massiven Zuwachs im E-Commerce als Folge von verändertem Einkaufsverhalten, das sich vor allem auf bequemes Onlinebestellen bezieht. Daher geht es immer öfter darum, kurze Wege und schnelle Klicks für den Konsumenten zu schaffen", sagt Dr. Mirko Warschun, Partner bei A.T. Kearney und europäischer Leiter des Beratungsbereich Konsumgüterindustrie und Handel.

In der zehnten Ausgabe der Reihe "10 Steps in Retail" zeigt A.T. Kearney in zehn Schritten, wie Onlinehändler ihren Umsatz mit gezieltem Category Management steigern und die Einkäufe der Kunden um 10 bis 15 Prozent erweitern können. Dabei handelt es sich um eine Strategie, Produktgruppen in Onlineshops an Verbraucherwünschen auszurichten. Die somit entstehenden kürzeren Wege führten zu spontanen Käufen und zufriedeneren Kunden, so Warschun.

In der Warenkategorie Technik und Medien sind laut der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) die Onlineanteile mit knapp 21 Prozent nach wie vor am höchsten, gefolgt von Sport und Freizeit (20 Prozent) sowie Fashion und Lifestyle (19 Prozent). Das sollte ein Zeichen an die Händler sein: "Gerade im hart umkämpften Onlinegeschäft müssen Unternehmen besonders auf ihre Kunden eingehen - dabei hängt der Erfolg nicht allein vom Preis ab, sondern eben auch von den angebotenen Services", ergänzt Warschun.

Viele Händler versuchten noch immer, ihre im Offlinegeschäft gängige Praxis einfach auf den Onlinekanal zu übertragen - mit mäßigem Erfolg. Online Category Management sei dabei ein essenzieller Baustein, langfristig wettbewerbsfähig und damit erfolgreich zu sein.

Das Unternehmen, das mit dem Onlinehandel in Deutschland den meisten Umsatz macht, ist nach wie vor Amazon (6,5 Milliarden Euro), weit dahinter erst Otto und Zalando. Ein drittes Feld besteht aus Technikanbietern wie Media Saturn, Conrad oder notebooksbilliger.de.

Mit der "10 Steps in Retail Series" beschäftigt sich A.T. Kearney seit langem auch mit Zukunftsfragen des Online-Handels und der Herausforderung, das Onlinegeschäft erfolgreich voranzutreiben: Was werden die neuen Trends 2016 und wie kann das Shopping-Erlebnis für den Konsumenten noch gesteigert werden?

"Im Rahmen der digitalen Transformation müssen sich Händler auch immer intensiver mit dem Thema Online beschäftigen", erklärt Warschun den Erfolg der Reihe. "Mit unseren 10 Steps geben wir einen schnellen und nachvollziehbaren Überblick über Maßnahmen, die wirken".

Die Studie "10 Steps to Excel in Online Category Management" kann hier heruntergeladen werden:

<http://www.atkearney.de/consumer-products-retail>

Über A.T. Kearney

A.T. Kearney zählt zu den weltweit führenden Unternehmensberatungen für das Top-Management und berät sowohl global tätige Konzerne als auch führende mittelständische Unternehmen und öffentliche Institutionen. Mit strategischer Weitsicht und operativer Umsetzungsstärke unterstützt das Beratungsunternehmen seine Klienten bei der Transformation ihres Geschäftes und ihrer Organisation. Im Mittelpunkt stehen dabei die Themen Wachstum und Innovation, Technologie und Nachhaltigkeit sowie die Optimierung der Unternehmensperformance durch das Management von Komplexität in globalen Produktions- und Lieferketten. A.T. Kearney wurde 1926 in Chicago gegründet. 1964 eröffnete in Düsseldorf das erste Büro außerhalb der USA. Heute beschäftigt A.T. Kearney rund 3.500 Mitarbeiter in über 40 Ländern der Welt. Seit 2010 berät das Unternehmen Klienten klimaneutral.

Weitere Informationen finden Sie unter [www.atkearney.de](http://www.atkearney.de) und auf Facebook: [www.facebook.com/atkearney.de](https://www.facebook.com/atkearney.de).

Kontakt:

Regina Körner  
Director Marketing & Communications

A.T. Kearney GmbH  
Dreischeibenhaus 1  
40211 Düsseldorf  
Germany

+49 211 1377 2550 Direct  
+49 175 2659 550 Mobile

Assistenz: Petra Werner  
+49 69 7474 6190

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100001237/100783165> abgerufen werden.