WKO
WIRTSCHAFTSKAMMER TIROL
DER HANDEL

Checkliste für Händler

☐ **Persönlich**

Im Internet gibt es tausende Angebote. Aber keines davon bietet eine persönliche Beziehung. Nutzen Sie diesen Vorteil?

☐ **Erlebnisreich**

Echtes Erlebnis findet immer noch in der realen Welt statt. Kreative Aktivitäten und Maßnahmen steigern das Einkaufserlebnis. Welchen Mehrwert bieten Sie Ihren Kunden gegenüber dem Web?

☐ **In beiden Welten zu Hause**

Zu einem stationären Geschäft gehört auch ein professioneller Online-Auftritt. Sind Sie auch in der digitalen Welt auffindbar?

☐ **Fachkompetent**

Man kann im Netz alle möglichen Fragen googeln. Eine fachkompetente Beratung ist dem immer noch überlegen. Investieren Sie in diese Stärke?

☐ **Ansprechend**

Ein Geschäft ist keine Lagerhalle. Wer sich im Laden daheim fühlt, kauft gerne. Unterschätzen Sie das Ambiente nicht!

☐ **Unterstützend**

Produkte müssen gewartet und repariert werden. Wer perfekt betreut wird, kommt wieder. Dieses Plus kann Ihnen online keiner nehmen.

☐ **Treu**

Stammkunden sind ein großes Potenzial. Verwöhnen Sie sie. Bieten Sie Ihnen spezielle Aktionen, treten Sie in Kontakt mit Ihnen. Beziehungen sind in unserer anonymisierten Welt Gold wert.

☐ **Problemlösend**

Es gibt ein Problem mit dem Produkt? Der Kunde hat sich falsch entschieden? Er ist überfordert? Kommen Sie ihm entgegen. Dann kommt er später auch wieder zu Ihnen.

☐ **Regional**

Regionale Erzeugnissen und Spezialitäten boomen. Auch wenn Sie ein internationales Sortiment haben – setzen Sie einen regionalen Akzent. Es lohnt sich.

Die Sparte Handel der Wirtschaftskammer bietet Beratung und Unterstützung bei der Stadt- und Ortskernentwicklung.
Ihre Ansprechpartner finde Sie unter: **WKO.at/tirol/handel**