

MediaVersand.de unternimmt erste Schritte in Richtung „Multi-Channel“

19.04.2010, 08:31 | Medien & Telekommunikation

Pressemitteilung von: *MediaVersand.de - MOTION TM Vertriebs GmbH*



MediaVersand.de unternimmt erste Schritte in Richtung „Multi-Channel“

Online-Shop für Handys, Handytarife, Vertragsverlängerungen sowie Handyzubehör und Multimedia

Der Troisdorfer Mobilfunk-Händler MediaVersand.de bietet einen regionalen Abhol-Service an. Die Kunden ersparen sich dadurch die Lieferkosten und können die über den Online Shop erworbenen Artikel, vor Ort entgegennehmen und bezahlen. Ein Käuferlebnis ist gewährleistet, eventuell aufkommende Fragen können sofort geklärt werden und bei Bedarf kann der Kunde das im Netz erstandene Produkt um Zubehör-Artikel ergänzen. Der Kunde genießt die Unabhängigkeit von den Zustellern und der Händler kann durch den persönlichen Kontakt zum Käufer eine Kundennähe aufbauen. Das "In Store Fullfillment", das für viele Händler die größte Problematik beim Multi-Channel-Ansatz darstellt, ist für MediaVersand.de kein Hindernis. Der Lagerbestand wird seither genau im Auge behalten und der neue Firmensitz in Troisdorf bietet ausreichend Lagerplatz um die bestellten Waren vorrätig zu halten.

Stefan Lange, Geschäftsführer von MediaVersand.de: „Es gibt bis heute nur wenige Händler, die „Multi-Channel-aktiv“ sind und ihren Kunden diese Möglichkeit bieten.“ Im August 2009 waren es etwa 34% der Händler, die diese Services anboten und laut einer Untersuchung von AMR Research planen bis Ende 2010 weitere 44% diese Dienstleistung einzuführen.

Gleiches besagen auch die Ergebnisse der zweiten eBay Studie „Online Business Barometer“:

- 55% der professionellen Online-Händler betreibt parallel zum Internet-Verkauf stationäre Einzelhandelsgeschäfte
- 65% der Online-Händler sind der Überzeugung, dass ein um Internet-Handelsaktivitäten ergänztes Ladengeschäft zukunftsfähiger ist
- 60% der in beiden Handelskanälen aktiven Online-Händler hat im stationären Handel begonnen und diesen später um Online-Aktivitäten ergänzt; bei 28% der Händler war es umgekehrt; nur 12% haben beide Handelskanäle gleichzeitig gestartet
- 58% der Händler, die online und offline aktiv sind, erzielten den Hauptteil des Umsatzes über das Online-Geschäft; 22% geben sogar an, dass der Erhalt ihres stationären Handels erst durch den Online-Handel ermöglicht wird

eMarketer Senior Analyst Jeffrey Grau bestätigt diesen Ansatz: „Cross-Channel-Services gewinnen immer mehr an Bedeutung für die Verbraucher. Dieser Dienst sowie andere Mehrkanal-Services verbinden die besten Attribute des E-Commerce und des stationären Handels.“

Bei einer Studie von eMarketer (Buy Online, Pick Up In-Store) wurde zudem festgestellt, dass immer mehr Konsumenten online einkaufen, jedoch die Waren im stationären Handel abholen möchten.

Sterling Commerce hat in einer Befragung dargelegt, dass es für die Kunden allerdings noch bedeutender ist, dass sie ihre im Netz bestellten Artikel in stationären Läden zurückgeben können.

Portrait

MediaVersand.de fokussiert sich als unabhängiger Mobilfunkhändler seit 2005 auf Angebote im Bereich Handys und Multimedia in Verbindung mit Mobilfunkverträgen und Vertragsverlängerungen und setzt hier klare Schwerpunkte. Das Mobilfunksortiment erstreckt sich über nahezu alle Handys in fast allen möglichen Tarifkombinationen der Netzbetreiber zu stets günstigem Preis. Exklusive Geräte einzelner Netzbetreiber wie z.B. das Apple iPhone findet man hier mit allen anderen Netzbetreibern, wie z.B. Vodafone, BASE und o2.

News-ID: 419145 • Views: 825 (Stand: 01.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/419145/MediaVersand-de-unternimmt-erste-Schritte-in-Richtung-Multi-Channel.html>