

Projekt-Informationen zu: meinschaufenster.at

j.essmeister, 26.03.2020

MEIN SCHAU FENSTER

Die App, die Kunden mit regionalen Geschäften zusammenbringt und ein persönliches Verkaufsgespräch für aktuell geschlossene Geschäfte über WhatsApp ermöglicht.



SCHAU

Ausgangssituation:

Die laufende ecoplus-Aktion zum Thema Online-Handel hat gezeigt, wie viele Geschäfte und Händler bereits ihre Produkte über online-Kanäle anbieten. Deshalb unterstützt Ecoplus diese Entwicklung in der aktuellen Situation mit einer entsprechenden Plattform. (online-handel@ecoplus.at)

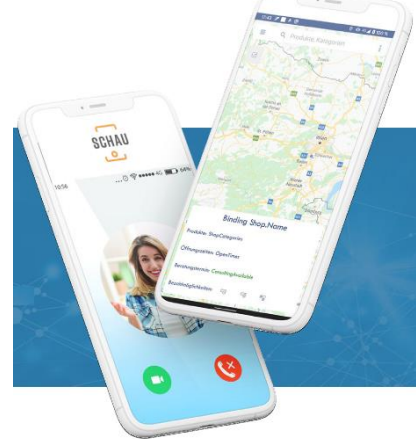
Die überwiegende Mehrheit, vor allen die kleinen Geschäfte können diese Möglichkeit jedoch nicht in der erforderlichen Geschwindigkeit umsetzen. Sehr viele Unternehmer sehen ihre Kompetenzen im persönlichen Verkaufsgespräch und nicht in der Erstellung eines Online-Kanals. Deshalb wird es ab Montag, 30.03.20 für diese Geschäfte eine neue Kommunikationsmöglichkeit geben.

Das Projekt ist eine Aktivität des **Digital Innovation Hubs** Ostösterreich in Kooperation mit dem niederösterreichischen **Haus der Digitalisierung**.

Die Projektleitung erfolgt durch Johannes Eßmeister, **ecoplus**. Die programmtechnische Umsetzung sowie der operative Betrieb wird durch die **FOTEC** dem Forschungsunternehmen der FH Wiener Neustadt umgesetzt. Das Projekt wird zusätzlich von der Fachhochschule St. Pölten sowie dem IMC FH Krems mit Anleitungen für die Benutzung der App unterstützt.

Die App:

meinschaufenster.at ist ein kostenloses Service für kleine und mittelgroße Geschäfte, die derzeit behördlich geschlossen halten müssen. Sowohl am Smartphone als auch auf der Webseite können Kunden mit ihrem gewünschten Geschäft in Kontakt treten, wobei der Unterschied zum klassischen online-Handel darin besteht, dass jedes Geschäft sofort und ohne Vorkenntnisse mitmachen kann. Es gibt keinen Produktkatalog, sondern der Verkäufer führt ein klassisches Verkaufsgespräch auf WhatsApp und kann somit seine bewährten Stärken im Verkauf einsetzen.



Wie funktioniert's:

Für das Geschäft:

- Die Geschäfte registrieren sich kostenfrei anhand eines einfachen Leitfadens unter www.meinschaufenster.at
- Dabei wählen sie die Produktkategorien, in denen Sie vertreten sein wollen, den Standort und einige Infos zur Zustellung und Verrechnung für ihr Geschäft. Danach informiert das Geschäft nach den jeweiligen Möglichkeiten seine Kunden über die neue Möglichkeit der Kommunikation. (Postwurf, Emails, Newsletter,)

Dafür stellen wir ein entsprechendes Info-Blatt in verschiedenen Formaten zur Verfügung!

Für die Kunden:

- Der Kunde öffnet die App und wählt eine Produktkategorie - die App schlägt je nach Anwender-Standort die entsprechenden, regionalen Geschäfte auf einer Karte vor.
- Der Kunde findet das entsprechende Geschäft und sieht sofort, ob ein Ansprechpartner für ein WhatsApp-Gespräch mit Video frei ist.
- Falls besetzt, bekommt der Kunde Vorschläge für das nächste freie Verkaufsgespräch, wählt aus und wird zum gewünschten Termin automatisch verbunden.

Allgemein:

- Die Geschäfte können selbst bestimmen, wie viel Zeit sie für ein Gespräch planen möchten.
- Die Geschäfte können bei der Registrierung auch festlegen, wie viele Verkäufer sie gleichzeitig mit einer Mobilnummer einsetzen möchten.
- In der Video-Beratung kommt mit dem persönlichen Kontakt des Verkäufers die klassischen Stärken der Geschäfte zum Einsatz – speziell bei beratungsintensiven Produkten ein erheblicher Vorteil zum online-Handel.
- Nach der Produktauswahl wird das Produkt versendet oder vom Kunden abgeholt. (Aktuelle Gesetzeslage beachten!) Hier muss jedes Geschäft die für sie optimale Lösung angeben.
- Für die Bezahlung kann jedes Geschäft bei der Registrierung eine Lösung anbieten, die zum jeweiligen Geschäft passt. (Dafür stellen wir einen Guid mit den gängigsten Möglichkeiten zur Verfügung)

Vorteile für Kunden:

- Speziell für Personen, die sich einerseits im Online-Kauf nicht zurechtfinden oder ganz bewusst in der Region und im bekannten Geschäft mit den bekannten Personen einkaufen möchten, wird mit **meinschaufenster.at** eine einfache Möglichkeit über Smartphone und WhatsApp geschaffen. Über diese beiden Technologien verfügen mittlerweile auch ältere Menschen.

Vorteile für Geschäfte:

- Mit **meinschaufenster.at** schaffen wir für viele Unternehmer die Möglichkeit aus dem „Nichts tun können“ heraus zu kommen und für ihre Geschäfte, die bewusst nicht auf Online-Vertrieb umstellen wollen oder einfach nicht können, mit ihren Kunden in Kontakt zu treten und ihre Stärken im Verkauf einzusetzen.
Zusätzlich erreichen wir mit **meinschaufenster.at**, dass sich viele kleine Unternehmen jetzt mit Alternativen beschäftigen und Erfahrungen auch für die Zeit nach der Krise sammeln.

Produkt-Kategorien



Begleitmaßnahmen:

Die FH St. Pölten wird „Tipps & Tricks“ für die Geschäftsleute zur Verfügung stellen, die sie im Verkauf mit WhatsApp-Video-Anruftechnologie unterstützen. (Sprache, Ton, Licht, Zusatzgeräte, Ausstattung u.v.m.) Diese Infos, die teilweise auch mit Videos gemacht werden, sind dann direkt auf meinschaufenster.at zum Download bereit.

Das IMC FH Krems wird die aktuellen und gängigsten Zahlungsmöglichkeiten einfach und niederschwellig zusammenstellen und ebenfalls zum Download auf meinschaufenster.at zur Verfügung stellen.

Zusätzlich werden in Krems ERFA-Webinare vorbereitet, wo wir z.B. jeden Dienstag um 11 Uhr einen Austausch der Erfahrungen der Geschäftsleute organisieren, weitere Tipps geben oder einfach da sind.

Bewerbung / Umsetzung:

Damit die App für Kunden interessant wird, ist eine entsprechende Teilnehmeranzahl von Geschäften erforderlich. Daher ist es wichtig, dass man die Bewerbung in zwei Schritten umsetzt.

Schritt 1:

Im ersten Schritt müssen wir die Geschäfte erreichen, damit sich sehr rasch eine kritische Größenordnung registriert. Ganz wichtig ist, dass die Geschäfte ihren Kundenstamm umgehend selbst über diese neue Möglichkeit informieren, damit ein entsprechender Verteilungseffekt entsteht.

Hier wird es von uns ein entsprechendes Info-Blatt mit allen Hinweisen für die Geschäfte bis Freitag geben.

Schritt 2:

Sobald diese Größenordnung erreicht ist, wird die großflächige Bewerbung über alle zur Verfügung stehenden Kanäle erfolgen.

Termine: (aus Sicht vom 25.03.2020)

Testphase mit einigen Unternehmen:	Freitag, 27.03.20 - Sonntag, 29.03.20
Start mit Freischaltung	Montag, 30.03.20 8 Uhr
Bewerbung für Registrierungen der Geschäfte:	Ab Montag, 30.03.20
Bewerbung Öffentlichkeit:	Ab Montag, 06.04.20

Umsetzungskernteam:

Johannes Eßmeister, ecoplus	Projektleitung & Backend	j.essmeister@ecoplus.at
Michael Kollegger, FOTEC	Programmierung und operativer Betrieb	mike@fotec.at
Martin Köck, Denkschritt	Ideengeber und Geschäftsbetreiber	martin@koeck.cc
Franz Fidler, FH St. Pölten	Begleitmaßnahmen und Angebote	Franz.Fidler@fhstp.ac.at
Matej Hopp, IMC FH Krems	Begleitmaßnahmen und Angebote	matej.hopp@fh-krems.ac.at
Karl Ungersbäck, Sp. Handel WKNÖ	Schnittstelle zu Unternehmen	Karl.Ungersbaeck@wknoe.at
Michaela Horsky, ecoplus	Schnittstelle Land NÖ LR / LH	m.horsky@ecoplus.at
Georg Wieder, werbedrogerie	Schnittstelle zu DIHOST-Webseite	mail@afresh.at
Peter Brandstetter, ecoplus	Netzwerke, Stadtmarketing, Agenturen	p.brandstetter@ecoplus.at

Unterstützt von:

