



Der WindowSeller

Pressebericht mit Mini Case Study „Wind&Vibes“



Die Brücke zwischen Onlineshop und stationärem Handel

Das Problem mit der Konkurrenz zwischen dem Onlineversandhandel und dem lokalen Einzelhandel und der damit verbundenen Abwanderung von Kunden ist kein neues seit Corona. Aber doch hat sich während dieser Zeit eine weitere Schwachstelle gezeigt: selbst wenn der kleine, liebevolle Laden um die Ecke inzwischen eine Internetseite mit Onlineshop hat. Kaum einer bekommt Wind davon, oder macht sich die Mühe das Internet zu durchforsten.

Während Corona ging man also durch die Straßen, vorbei an geschlossenen Geschäften, deren Inventar durch das Schaufenster nur spärlich sichtbar war. Man kennt das - in diesem Trott aus gleichem an jeder Ecke, coronageplagter Lustlosigkeit und so wenig Abwechslung wie sonst noch nie - man blieb kaum mal stehen. Und wenn man doch etwas entdeckte, hat man zu Hause später wieder bei den üblichen Onlineshops danach gesucht.

Diese Wendung hatte und hat für jedes Geschäft, das nicht in den großen Onlineshops und Versandhäusern vertreten ist, negative Folgen. Denn streng genommen existiert das Problem nicht nur während des Lockdowns, sondern generell

immer, wenn der Laden geschlossen ist, also auch nach Feierabend oder am Wochenende.

Um dem lokalen Einzelhandel wieder die Chance zu geben, in einer Zeit der Digitalisierung, in der alles immer einfacher und digitaler gewünscht wird, mithalten zu können, stellte sich die Frage, wie man es den Menschen noch einfacher und schmackhafter machen kann. Anders gesagt, was braucht ein Geschäft, um für potentielle Kunden wieder attraktiver zu werden?

Eine mögliche Antwort darauf bietet die Kölner Multimedia-Agentur engine-productions mit dem WindowSeller.

Man stelle sich ein Schaufenster vor, Sonntag-nachmittags oder auch gerne Abends unter der Woche. Während man so durch die Stadt spaziert, oder von der Arbeit nach Hause, läuft man plötzlich an einem Schaufenster entlang, in dem ein Monitor leuchtet. Darauf zu sehen verschiedene Produkte, Informationen und besonders wichtig: der QR-Code. Alles was man als Interessent nun noch tun muss, ist mit seinem mobilen Endgerät den QR-Code scannen und man landet direkt im hinterlegten Shop.

Nicht nur, dass diese interaktive Kommunikationslösung die Sichtbarkeit eines Schaufensters deutlich erhöht, es wird den Kunden damit sogar einfacher gemacht, lokale Geschäfte zu fördern und bei ihnen einzukaufen, als erst bei den üblichen Bekannten nach dem selben Produkt zu suchen. Das Geschäft wirbt mit dem WindowSeller für sich und hat dementsprechend virtuell verlängerte Öffnungszeiten.

Mit dem WindowSeller verlieren lokale Anbieter keine Spontankäufer mehr an die einschlägigen Internetgiganten, sondern holen die potentiellen Kunden per QR Code vom Schaufenster direkt in ihren eigenen Onlineshop!

Den beiden Entwicklern Jörn Gahrman und Christian Spatz war es besonders wichtig etwas zu entwickeln, das möglichst einfach, bezahlbar und technologisch nahezu barrierefrei ist. Das ist mit der aktuellen Version des WindowSellers gelungen.

Der WindowSeller ist Interessant für alle Geschäfte, die zugleich auch einen Onlineshop betreiben.

Alles was diese brauchen ist ein Onlineshop, ein Schaufenster, einen WindowSeller Account und einen Monitor, der bei Bedarf auch angefragt werden kann.

Als Shopbetreiber zeigt man seine Produkte mit der WindowSeller Software auf jedem internetfähigen Endgerät wie z.B. einem Smart-TV oder Tablet oder verwendet den WindowSeller Stick mit HDMI Anschluss an jedem herkömmlichen Monitor.

So nutzt der Unternehmer sein Schaufenster 24/7 als Verkaufsfläche - vor, während und nach Ladenschluss.

Der WindowSeller ist die einzigartige Kombination aus innovativer Schaufenstergestaltung und direkter Bestelloption in Anbindung an einen Onlineshop. Im Zeitalter der Digitalisierung eigentlich eine längst überfällige Entwicklung, welche die Zukunft des lokalen Einzelhandels verändern könnte.



Das Unternehmen Wind and Vibes aus Köln ist ein junges Startup für Taschen, Uhren und vieles mehr, das in den letzten Jahren im Raum NRW, aber vor allem durch Influencer-Marketing auch deutschlandweit größere Bekanntheit erlangt hat.

Wie bei so vielen anderen auch musste ihr relativ neues Ladenlokal auf der Ehrenstraße in Köln während der Lockdowns geschlossen bleiben. Während dieser Zeit viel Aufmerksamkeit auf Ladenlokal und Shop zu lenken, Klicks zu generieren und auch bei geschlossenem Laden wieder weiter zu verkaufen war keine leichte Aufgabe. Dadurch wurde das junge Unternehmen auf den Window-Seller aufmerksam. Vor allem die Werbewirkung des hellen Displays, Vielseitigkeit und die einfache und kostengünstige Umsetzung begeisterten schnell.

Seitdem ist der WindowSeller fester Bestandteil der Auslage und wird auch während der Öffnungszeit als Kundenstopper verwendet.



“

Eine super Sache wenn ihr einen eigenen Laden habt - so wird auch nach Ladenschluss weiter verkauft!

- Rahel Chiwitt von Wind&Vibes



ENGINE

WSLR - WindowSeller
c/o engine-productions GmbH
Telefon: 0221 / 669 505 - 47
Email: vertrieb@wslr.io
Website: www.wslr.io

