



Concerto Webshop-Booster

- Schweizer aufgewacht: Die Konkurrenz aus dem Ausland schläft nicht!
- Möglichkeiten und Chancen für Schweizer IT-Reseller
- Digitales Portemonnaie Masterpass
- Empfehlungsmarketing sobu
- Massnahmen zur Lead-Generierung

Ein herzliches Dankeschön an die Sponsoren

BUY+DA

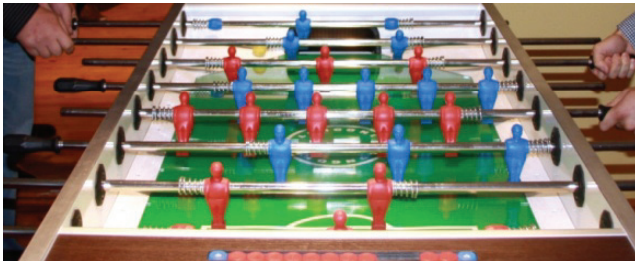
Canon

bestitaliancoffee.ch

 masterpass

 **sobu**
buy • share • earn

 **WEBNATIV**
ONLINE MARKETING



TRATTORIA
STROZZI'S

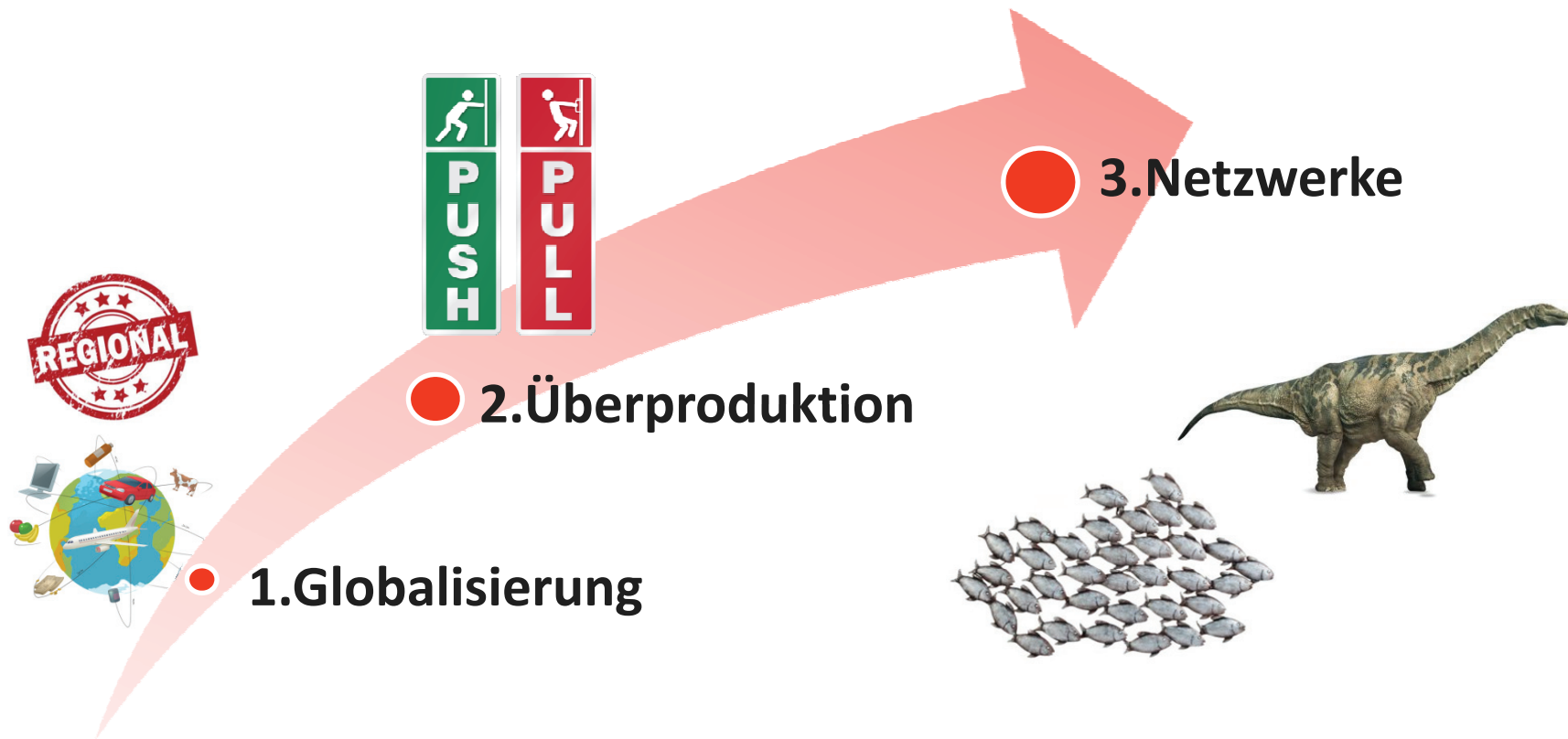


Online ist das neue „normal“

Nutzung	Deutschland	Schweiz	Singapur
Internetnutzung allgemein	76%	87%	86%
Online Einkaufen	69%	67%	94%
Spielen im Netz	9%	12%	4%
Kreditkartenzahlung	26%	Keine Angabe	37%
Smartphonebesitzer	55%	69%	88%
Mobiltelefonbesitzer	37%	7 Millionen Mobiltelefone in Gebrauch	45%
Nutzung Sozialer Netzwerke	60%	82%	74%

Quelle: Prof. Dr. Marcus Schögel, Institut für Marketing, Universität St.Gallen

Die Spielregeln ändern sich grundlegend, überall!



Schweizer Händler aufgewacht!

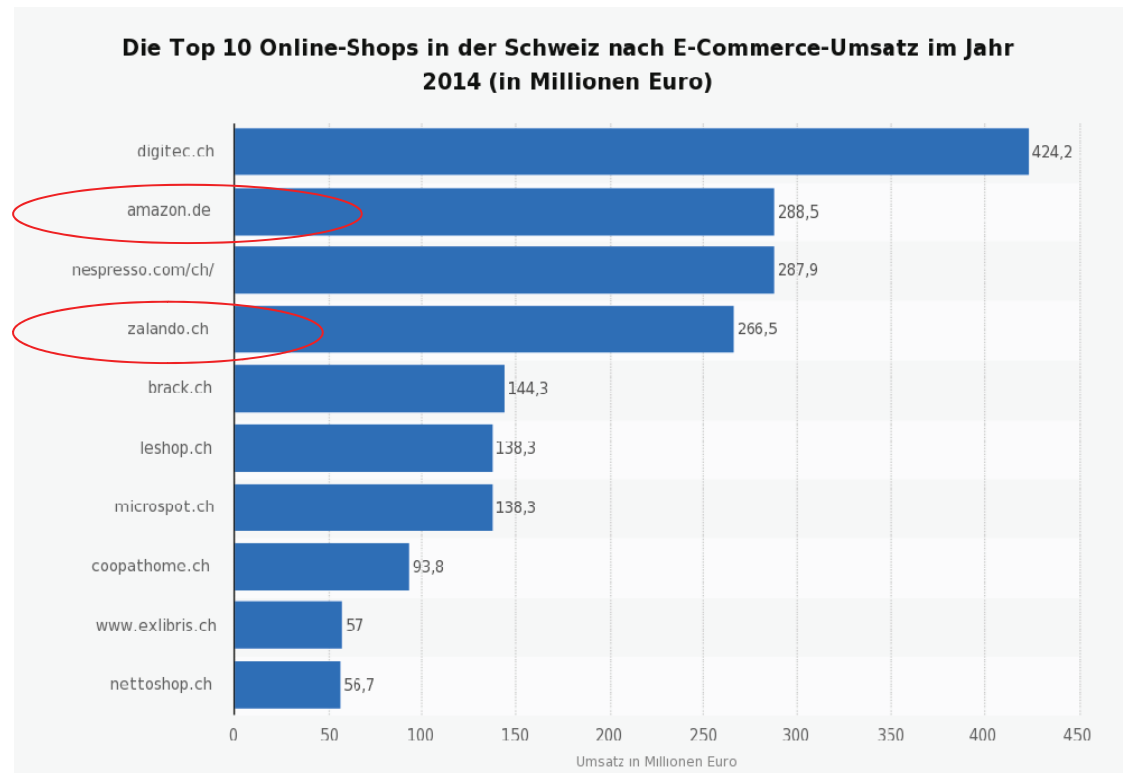
Die Digitalisierung hat bei den grossen Marktplayern bereits stattgefunden! Amazon und Mercateo sind voll digitalisiert und damit den lokalen Wettbewerbern weitaus überlegen.

Zusätzlich verkaufen immer mehr Hersteller direkt an die Endkunden.



30 % ging bereits 2014 an ausländische Konzerne

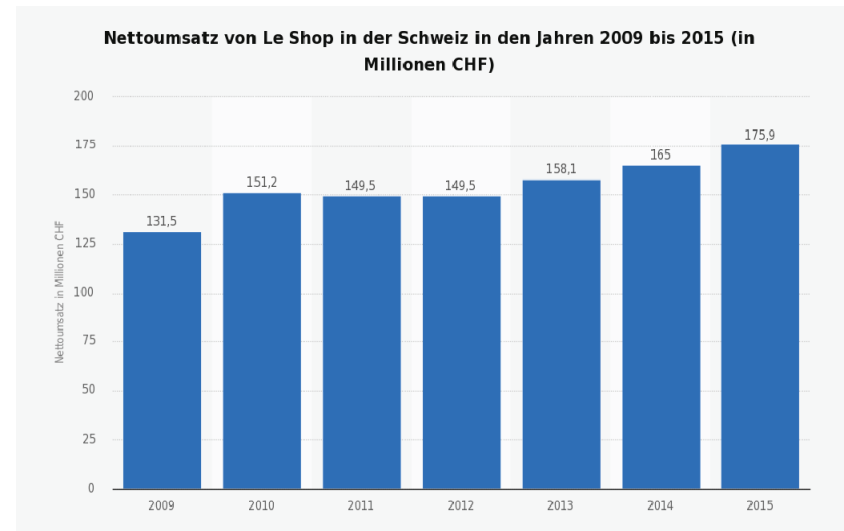
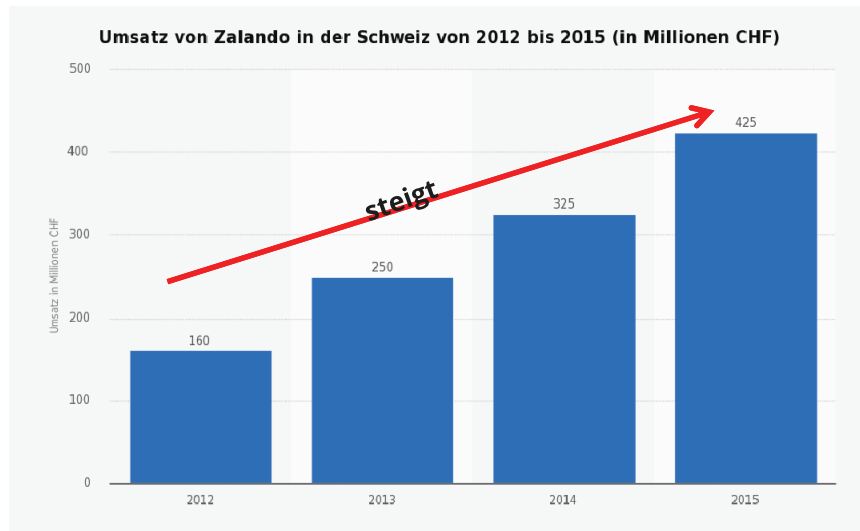
Das Gesamtumsatzvolumen der 10 grössten Shops in der Schweiz betrug in 2014 1,8955 Mrd. Franken. Nur noch rund 70% (1,3405 Mrd. Franken) wurden von Schweizer Unternehmen umgesetzt. 2013 betrug der Anteil noch 28%. Experten gehen von einer weiteren markanten Zunahme aus.



Quelle: EHI Retail Institute Statista

Zalando steigend, LeShop stagniert

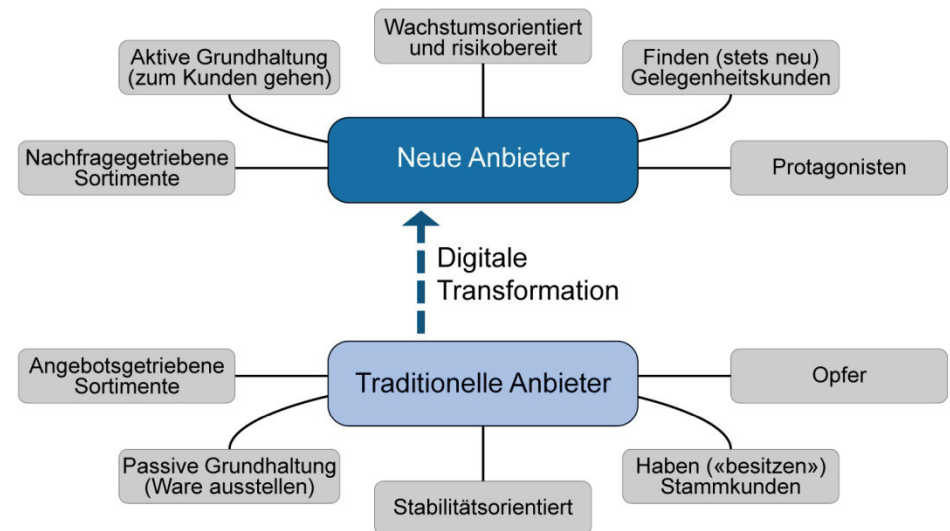
Während die Umsätze von z.B. Zalando in der Schweiz kontinuierlich steigen, stagniert die Entwicklung bei CH-E-Commerce Unternehmen eher (Beispiel LeShop.ch).



Quelle: Statista 2016

Schweizer E-Commerce boomt – oder nicht?

- 2016 hat Online-Handel in der Schweiz um 8% auf 8,05 Mrd. Franken zugelegt
- Umsatzzunahme ausländische Top-Anbieter ist doppelt so hoch
- Schweizer kauften letztes Jahr 15% mehr im Ausland ein (Verdoppelung seit 2012)
- CH-Anbieter mit weniger Umsatz
- Amazon bisher noch nicht „schweizerisch“ URL/Filter, aber wächst anteilmässig stark
- Bereits 30% Online-Buchungen im Hotel-Bereich - grosse Plattformen profitieren
- Einstieg in die Transformation ist z.T. (auch im Hotelbereich)



Quelle: E-Commerce Report 2017 / Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW)

B2B-Markt auch unter Beschuss

B2B Handelsplattformen wie Mercateo aus Deutschland oder Alibaba aus China drängen aggressiv auf den Schweizer Markt und zerstören das Marktmodell sowie das Preisniveau.

Direkte Belieferung macht

Zwischenhandelsebene kaputt

Was machen Schweizer ICT Reseller wenn ihrem Geschäftsmodell die Grundlage entzogen wird?

Aggressive Preispolitik zerstört Preisniveau

Haben ICT Artikel zukünftig noch genug Marge um als Händler davon zu leben?

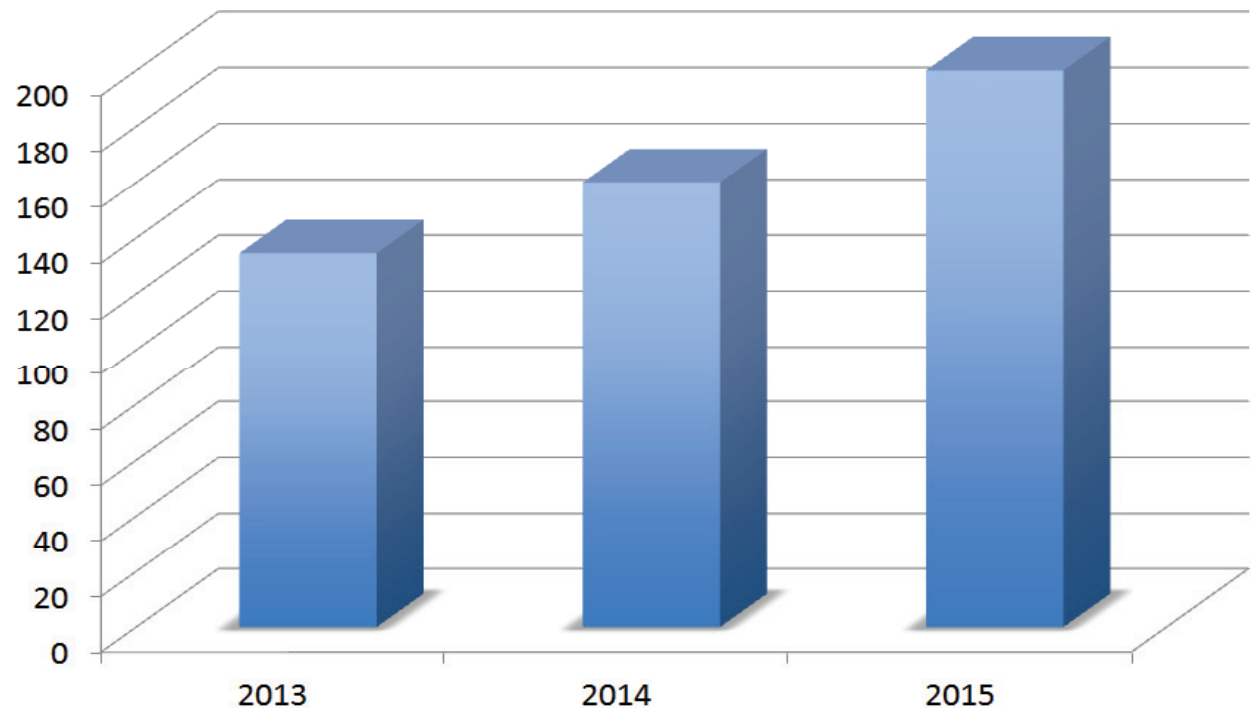


Mercateo seit 2016 in der Schweiz

Mercateo ist eine offene B2B Handelsplattform, die international agiert und mit dem aggressiven Preismodell stark wächst.



Umsatzentwicklung
in Mio. EUR



Massnahmen

Partner-Beiträge



Massnahmen zur Lead-Generierung

"Return on Investment" (ROI)					
Art der Software:	Ordercockpit		Gesamtlaufzeit:	3 Jahre	
Interner Stundensatz der eigenen Mitarbeiter	55.35	CHF	Mengengerüst		
	442.80	Tagessatz für interne Projektverrechnungen in CHF		30	Durchschnittliche Anzahl Orders pro Tag
	6'000.00	Monatsgehalt in CHF excl. Soz.Vers. (incl. 13.&Boni)		350.00	Durchschnittlicher Wert pro Order in CHF
	23%	Soz.Vers. Aufschlag		4%	Durchschnittliche Marge pro Order in % vor Einsatz der Software
	1'600	Netto Jahresarbeitszeit in Std. je FTE		5%	Durchschnittliche Marge pro Order in % mit Einsatz der Software
Interner Initialaufwand	3'985.20	CHF		1.00	Durchs. Bearbeitungszeit pro Order (End-to-End) in Std. vor Einsatz der Software
	2	Schnittstellen Programmierung in Tagen		0.75	Durchs. Bearbeitungszeit pro Order (End-to-End) in Std. nach Einsatz der Software
	5	Prozessanpassungsarbeiten in Tagen			
	2	Initialschulungen und Einarbeitung in Tagen			
Externer Initialaufwand	14'000.00	CHF	Nutzen durch Einsatz der Software p.a.:		
Std. Sätze extern in CHF:			124'830	CHF	
180 CHF	4	Schnittstellen Programmierung in Tagen		1.00%	Margenverbesserung in %
140 CHF	2	Einbindung Distributoren (Aufwand in Tagen)		0.25	Zeitersparnis pro Order bzw. Angebot in Std.
250 CHF	3	Einarbeitung & Schulungstage			
Jährlich wiederkehrender Aufwand über die Gesamtlaufzeit	26'157	CHF (intern & extern)	Gesamtnutzen der Investition (ohne Zinsen)		
	7'500.00	Jährliche Lizenzgebühr in CHF (extern)	davon Zeitersparnis:	298'890	CHF (entspricht eingesparte FTE: 3.4)
	1'000.00	Laufende Betriebs- & Wartungskosten in CHF (extern)	davon Margeneffekt:	75'600	CHF
	2	Nachschulungen in Tagen (interne Kosten)			
Gesamtaufwand der Investition (ohne Zinsen) über die Gesamtlaufzeit	44'142	CHF	Gewinn/Verlust über die Gesamtlaufzeit:		
			330'348	CHF	
durchschnittlicher Aufwand pro Jahr	14'714.00	CHF	durchschnittlicher Gewinn pro Jahr	110'116.00	CHF

Concerto Quick-Check

Einen Vorsprung gewinnt nur, wer startet, solange andere noch überlegen.
Darum müssen wir jetzt handeln!

Wo steht ihre Firma heute, wie viel Potenzial könnten Sie noch ausschöpfen?

- Kundenangebot
- Letzte Aktualisierung Webseite/Webshop
- Online-Anteil Hardware-Umsatz
- Verkaufslokale
- Mitarbeiterzahl
- Online-Marketing- Massnahmen



Concerto Intensiv-Check

Erkennen Sie Ihr Potenzial erkennen und steigern Sie Ihre Punkte. Wir checken Ihre Firma auf Herz und Nieren und erstellen in Zusammenarbeit mit Ihnen einen individuellen Massnahmenkatalog.

- ✓ Optimiertes Firmen-Leitbild
- ✓ Bessere Einkaufskonditionen
- ✓ Lukratives Hersteller-Marketing
- ✓ Effektive Online-Marketing-Massnahmen

The image shows three overlapping forms for the 'Health Check für ICT-Reseller' (Bogen 1, 2, 3). The forms are designed to assess the company's performance and provide recommendations for improvement. Bogen 1 (left) contains sections for '1. Generelle Eckdaten zur Firma', '2. Status des Positionierung im Markt', and '3. Status des Positionierung im Markt'. Bogen 2 (middle) contains sections for '4. Status des Positionierung im Markt', '5. Status des Positionierung im Markt', and '6. Status des Positionierung im Markt'. Bogen 3 (right) contains sections for '7. Status des Positionierung im Markt', '8. Status des Positionierung im Markt', and '9. Status des Positionierung im Markt'. The forms are filled out with various data points, including company name, address, and contact information.

Jetzt Lenovo Server-Partner werden!

Neue Geschäftschancen mit Lenovo – der weltweit grösste PC-Hersteller hat seine Server-Palette massiv ausgebaut:

- Für SMB-Kundenprojekte ab 4'000 Franken erhalten Sie Demo-Units zu besseren Einkaufskonditionen.
- und einen speziellen Demo-Rabatt von bis zu 50% auf verschiedenste Server-Produkte
- GRATIS Hardware bis zu 10'000 CHF bei einem BigDeal
- **Aufwertung des Shops bezahlt von Lenovo (Wert von über 1'000.00)**



Newsletter à discrétion

Nutzen Sie den kostengünstigen fixfertigen Concerto-Newsletter. Sie brauchen diesen nur zu übernehmen und zu verschicken... und sogar das machen wir auf Wunsch für Sie!

- ProSeller erstellt **pro Woche 1 Newsletter-Vorlage**
- Sie wählen, welche und wie viele Sie nutzen wollen
- Wir empfehlen mindestens 1 x pro Monat
- **Initialkosten** für Einrichtung eines Newsletter-Accounts und Vorlagenerstellung nur CHF 340.00
- **Fix-Kosten** - egal wie viel Aussände und Empfänger nur CHF pro Jahr 400.00



axxiv-Systemkonfigurator

Lassen Sie PCs, Notebooks und Server der Marke axxiv von Littlebit in Ihrem Webshop individuell zusammenstellen – der Kunde zahlt nur, was er braucht.



- **Neue Business-Chance für Ihrem Webshop:**
Individuelles Angebot, Schweizer Produktion , 3 Jahre Garantie
- **Mehrwert für mehr Umsatz**
Profilierung und Chance auf Zusatzverkäufe
- **Kein Lagerrisiko, schnelle Abwicklung**
System wird innert 48 Stunden ausgeliefert
- **Kein Betreuungsaufwand**
Automatische Aktualisierung der Daten
- **Einfache, kostengünstige Einbindung**
Einmalige Aufschaltgebühren von CHF 360.00
- Demos: [Notebooks](#), [PCs](#), [Server](#)

The screenshot displays the axxiv Systemkonfigurator interface. At the top, there are navigation links: "Zurück zur Auswahl" (left) and "Weiter" (right). Below these, the model "SERIUS 13S23" is shown with a laptop image and a row of icons representing different device types. A price tag indicates "1250.65 CHF" with a note "inkl. 8% MWST = CHF 92.65" and "Verfügbarkeit: 24.8.2017".

The configuration is organized into four steps: 1. Hardware, 2. Software, 3. Dienstleistungen, and 4. Zusammenfassung. The "Hardware" step is currently active.

Basissystem

Option	Configuration	Price
☒	Intel i5 7200U - IP-S	
☐	Intel i7 7500U - IP-S	+113.10 CHF
☒	Intel Dualband Wireless AC 7265	

Arbeitsspeicher

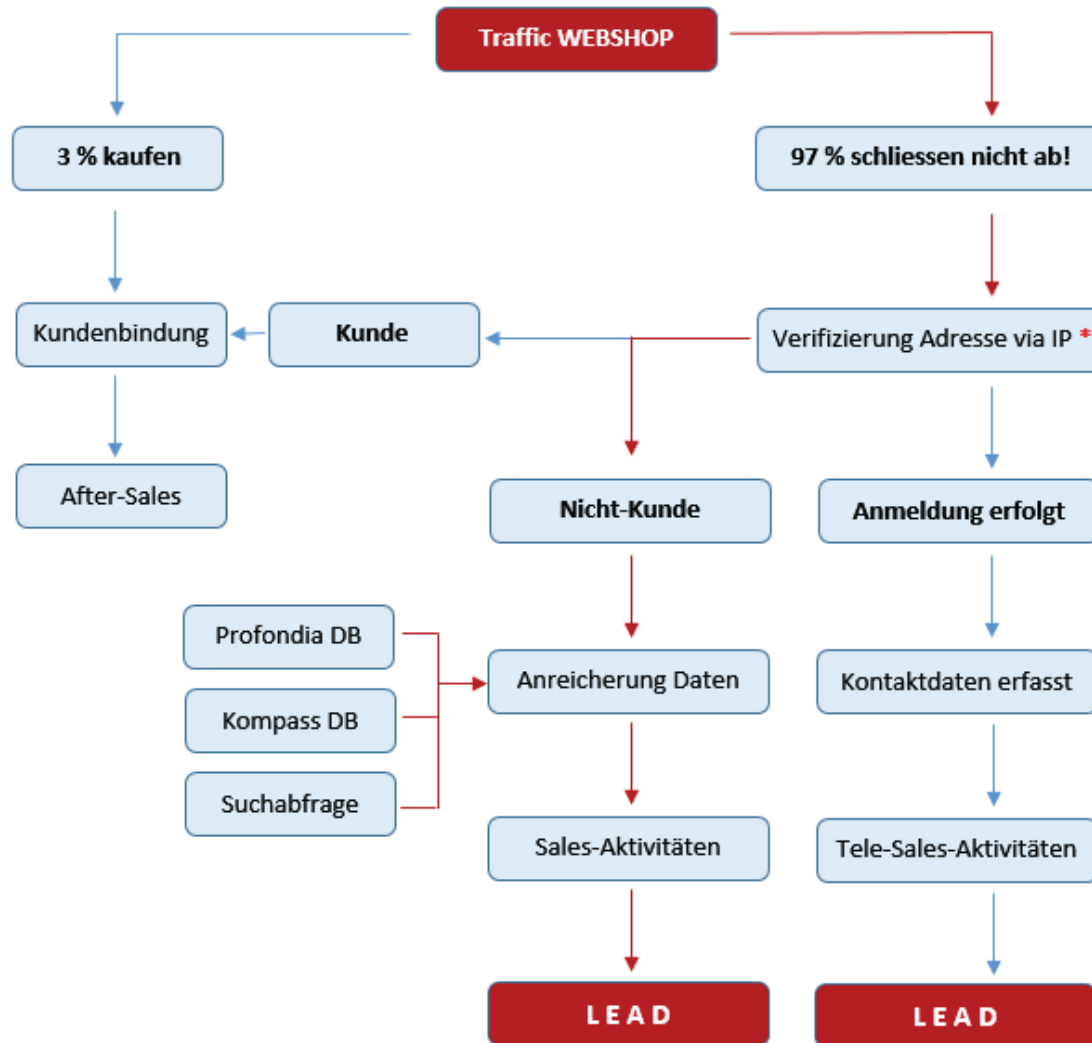
Option	Configuration	Price
☒	Kingston ValueRAM SO-DIMM 2133MHz 4GB	
☐	Kingston ValueRAM SO-DIMM 2133MHz 8GB	+44.15 CHF
☐	Kingston ValueRAM SO-DIMM 2133MHz 16GB	+132.75 CHF

Systemspeicher

Option	Configuration	Price
☒	Samsung SSD 850 Evo M.2 250GB	
☐	Samsung 850 EVO 8TB SATA 6 Gb/s	+110.00 CHF

Concerto ProLead





* nur möglich bei B2B-Adressen mit statischer IP, was für ca. 50 % der Adressen gilt.