

# Checkliste für Einzelhändler in der Corona-Krise

Ein praxisnahes Dokument für Einzelhändler, die von der Corona-Krise betroffen sind und nun neue Wege suchen, ihre Waren zu verkaufen.



# Wer wir sind

Der digihub Düsseldorf/Rheinland ist ein Förderprojekt von Digitale Wirtschaft NRW (DWNRW) – Eine Initiative des Ministeriums für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen und umfasst ein großes Netzwerk aus unterschiedlichen Akteuren wie Städten und Gemeinden, IHKs, Mittelstand und Corporates, Co-Working-Spaces, Finanzinstituten, Hochschulen und Business Angels.

Unser Ziel ist es, Innovationen in der Wirtschaftsregion Düsseldorf/Rheinland zu stärken und die Digitalisierung voranzutreiben.

Mit unserem 5-monatigen Intensivprogramm „**IGNITION**“ unterstützen wir frisch formierte Gründerteams bei der Idevalidierung, Prototypenentwicklung und Markteinführung ihrer digitalen Produktinnovationen. Ziel unseres Programms ist es, im Erfolgsfall ein markt- und investmentfähiges Produkt und Team-Setup hervorzubringen. Jedem Team, das es in unseren Accelerator schafft, stellen wir hierfür ein Budget von bis zu 25.000,- € zur Verfügung. Egal ob Startup-, Hochschul- oder Company-Team.

Ein Team aus unserem Accelerator-Programm ist das Startup **qeeeps**, welches ein System zur Retourenvermeidung im E-Commerce entwickelt, das mithilfe von Belohnung und Datenanalysen die Wettbewerbsfähigkeit von Online Shops steigert und die Umweltbelastung reduziert.

Gemeinsam haben wir eine Checkliste mit Maßnahmen und Möglichkeiten für Einzelhändler während der Corona Krise erarbeitet.

# Inhalt

Ziel und Inhalt dieses Dokuments ist es, Ihnen unterschiedliche Maßnahmen und Möglichkeiten aufzuzeigen, wie Sie trotz Schließung oder Einschränkung Ihrer Ladengeschäfte den Geschäftsbetrieb fortsetzen können.

- ✓ **Gutscheinplattformen**
- ✓ **Abholung initiieren**
- ✓ **Lieferdienst initiieren**
- ✓ **Ebay Kleinanzeigen**
- ✓ **Eigener Onlineshop**
- ✓ **Weitere Maßnahmen**

# Gutscheinplattformen

In letzter Zeit wurden zahlreiche Gutscheinplattformen, die lokale Unternehmen unterstützen wollen, ins Leben gerufen. Lokale Unternehmen können Gutscheine zum Kauf anbieten, die nach der Krise eingelöst werden können. Ganz nach dem Motto „Heute kaufen – irgendwann einlösen“. Dadurch wird in dieser schweren Zeit zumindest ein bisschen Liquidität geschaffen.

Viele Initiativen sind hier gelistet: <https://lokalsupport.com/>

Eine Initiative für Düsseldorf ist hier zu finden: <https://www.locals-for-locals.de/>

## **Verliert man dadurch den Anspruch auf die staatlichen Soforthilfen?**

Ein Anrecht auf die staatlichen Soforthilfen besteht dann, wenn durch die gesetzlichen Schließungen ein erheblicher Umsatzverlust verursacht wird. Die Wahrscheinlichkeit, den Umsatzverlust durch Gutscheine so zu kompensieren, dass das Anrecht erlischt, ist sehr gering. Uns ist kein Fall bekannt, der aufgrund von Gutscheinen keine Soforthilfe erhalten hat. Bitte prüfen Sie jedoch Ihre individuellen Voraussetzungen hier: <https://www.wirtschaft.nrw/nrw-soforthilfe-2020>

## **Lösen Gutscheine das Problem?**

Der Verkauf von Gutscheinen kann das Problem des Umsatzverlustes nicht lösen, sondern streckt die Auswirkungen auf einen längeren Zeitraum. Denn lieber hat man über einen längeren Zeitraum etwas weniger Liquidität, als über einen kürzeren Zeitraum keine Liquidität.

# Abholung & Liefersdienst

Je nachdem, welche Produkte Sie regulär verkaufen, können Sie einen sogenannten Pick-up-Service initiieren. Dabei bieten Sie Ihre Produkte online an und Kunden können diese dann in Ihrem Ladengeschäft abholen und bezahlen.

Um die Produkte anzubieten, stehen bspw. Folgende Kanäle zur Verfügung:

Flyer

Eigener Onlineshop

Social Media (Produkte fotografieren, mit Preisen versehen und auf Social Media verbreiten)

lokale Plattformen

## **Eine Weiterentwicklung stellt ein Liefersdienst dar.**

Hierbei können Ihre Kunden bequem von Zuhause bestellen und Sie liefern die Waren an die gewünschte Adresse. Neben den oben genannten Kanälen erfordert dieser Schritt zusätzlich den Aufbau einer Liefer-Infrastruktur. Diese kann jedoch auch sehr einfach gehalten werden, indem persönlich mit dem Fahrrad ausgeliefert wird.

Der Kreativität sind keine Grenzen gesetzt. Wichtig ist jedoch, dass die Auflagen zum Infektionsschutz eingehalten werden. Diese können hier eingesehen werden: <https://www.infektionsschutz.de/>

# Ebay Kleinanzeigen

Die Plattform Ebay Kleinanzeigen hat aufgrund der besonderen Situation eine Aktion für lokale Unternehmen initiiert. Hierbei wird die kostenpflichtige Pro Version von Ebay Kleinanzeigen für April und Mai komplett kostenlos angeboten.

Sie als lokales Unternehmen können somit eine eigene Unternehmensseite anlegen und Ihre Produkte über Ebay Kleinanzeigen verkaufen.

Informationen zur Aktion und zur Vorgehensweise finden Sie unter:

<https://themen.ebay-kleinanzeigen.de/pro-fuer-unternehmen/>

# Eigener Onlineshop

Stationäre Läden müssen schließen, wohingegen Onlinehändler weiter verkaufen können. Ein eigener Onlineshop bietet somit enorme Möglichkeiten zusammen mit einer großen Unabhängigkeit. Bei einigen der bereits angeführten Gegenmaßnahmen (z.B. Pick-up-Service oder Lieferdienst), stellt ein eigener Onlineshop die Basis dar. Einige Vorteile eines eigenen Onlineshops:

- ✓ Unabhängigkeit
- ✓ Beliebig erweiterbar
- ✓ Erschließung neuer Kundengruppen
- ✓ Zukunftssicher(er)

## Ein eigener Onlineshop kann heutzutage innerhalb von wenigen Stunden und teilweise ohne Kosten erstellt werden!

Heutzutage ist ein eigener Onlineshop in den meisten Fällen kein monatelanges Projekt mit Kosten von mehreren tausend Euro. Ein Onlineshop kann mit einfachen und standardisierten Systemen von Laien innerhalb weniger Tage oder sogar Stunden für sehr geringe Kosten oder sogar kostenlos aufgebaut werden. Experten sind hier nur notwendig, falls keine eigene grundlegenden Onlinekenntnisse zur Verfügung stehen.

Wir arbeiten derzeit an einer einfachen, verständlichen und **kostenlosen** Anleitung für die Realisierung eines Onlineshops um Sie zu unterstützen. Haben Sie Interesse daran? Dann klicken Sie bitte hier:

[Ich habe Interesse](#)

# Weitere Maßnahmen



## **Social Media**

Verstärken Sie Ihre Social Media Aktivitäten und informieren Sie Ihre Follower über aktuelle Entwicklungen in Ihrem Unternehmen. Die Solidarität ist momentan besonders hoch, weshalb viele Menschen gerne helfen. Bieten Sie bspw. Ihre Sortiment über die Social Media Accounts zum Kauf an oder informieren Sie über kreative Sonderaktionen.



## **Persönliche Einkaufstermine**

Vergeben Sie persönliche Einkaufstermine in Ihrem Laden. Hierbei halten sich nur Sie und eine weitere Person in Ihrem geschlossenen Laden auf. Dadurch können Sie eine besonderes persönliche Bindung zu Ihren Kunden aufbauen.



## **Starten Sie Kooperationen**

In Ihrer Umgebung oder Ihrem Bekanntenkreis sind sicherlich Gleichgesinnte, die momentan in einer ähnlichen Situation sind. Kooperieren Sie mit diesen und verstärken Sie damit bspw. die Sichtbarkeit in den sozialen Medien.



## **Verlegen Sie die Beratung ins Internet**

Sofern Sie Produkte verkaufen, die eine Vorstellung oder Beratung benötigen, verlegen Sie diese einfach ins Internet. Bspw. können Weinverkostungen auch digital durchgeführt werden. Jeder Teilnehmer bestellt über den Onlineshop (oder einen anderen Kanal) den Wein und zu einem festgelegten Zeitpunkt führen Sie mittels Videoübertragung die Weinprobe digital und Live durch. Dieses Vorgehen lässt sich auf verschiedenste Produkte übertragen.



# Seien Sie kreativ

Die momentane Situation ist belastend – keine Frage. Wichtig ist nun, kreativ zu sein und andere Wege zu finden um die Umsatzeinbußen aufzufangen und abzuschwächen.

Seien Sie deshalb kreativ und probieren Sie Dinge aus, die Sie normalerweise nicht probiert hätten. Man kann momentan nur gewinnen.

Nutzen Sie die Zeit und wappnen Sie sich für die Zukunft. Denn eines ist sicher: Die Zeit nach der Krise wird kommen.

# Ihre Ansprechpartner

Wenn Sie weitere Fragen haben sollten, schreiben Sie uns einfach eine E-Mail



**LI LIU**  
**Project Manager**  
**digihub**

[li.liu@digihub.de](mailto:li.liu@digihub.de)



**DANIEL RÖSCH**  
**CMO**  
**qeeps**

[daniel.roesch@qeeps.de](mailto:daniel.roesch@qeeps.de)