

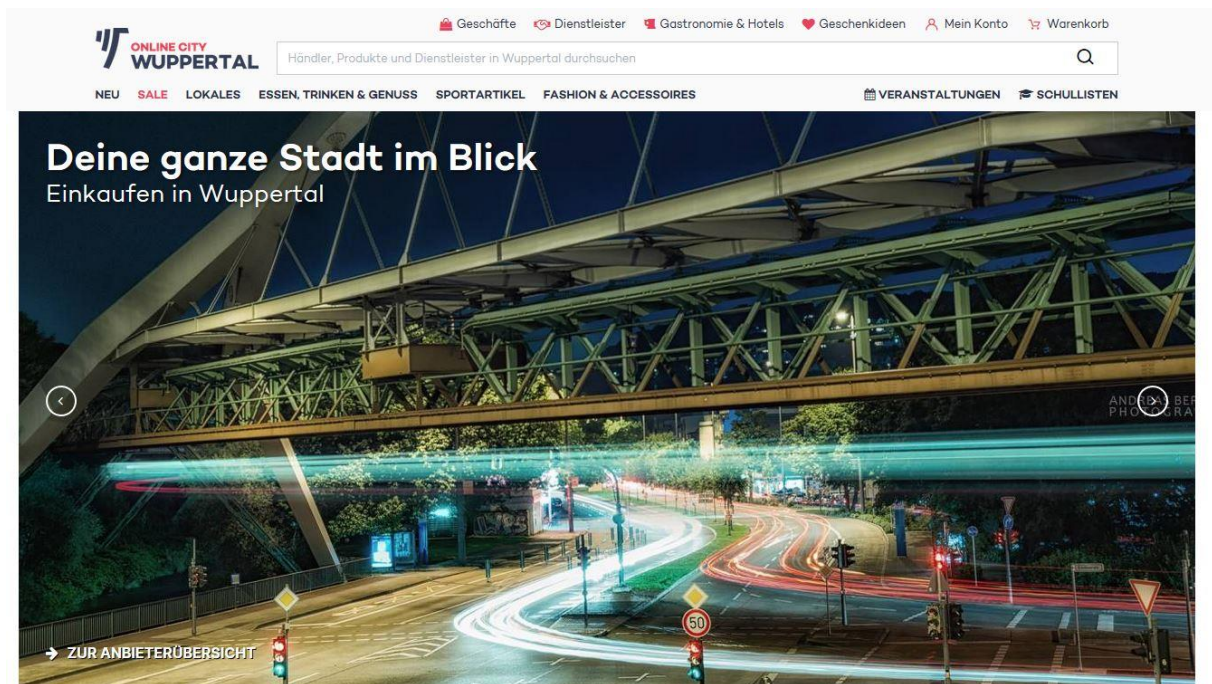
Informationen zum lokalen Online-Marktplatz



Mit diesem Infoblatt beantworten wir interessierten Dienstleistern die wichtigsten Fragen rund um die Nutzung des lokalen Online-Marktplatzes der Online City Wuppertal.

Mit atalanda erhalten lokale Dienstleister unserer Stadt ein Online-Schaufenster, präsentieren ihre Prospekte auf einem lokalen Online-Marktplatz und bieten ihre Services über Terminbuchungen dem Kunden an. Aber auch eine Kombination von Dienstleistungen und angebotenen Produkten ist möglich. Da atalanda „nur“ die technische Infrastruktur stellt, ist der Marktplatz unter www.onlinecity-wuppertal.de erreichbar.

Das Pilotprojekt „Online City Wuppertal“ (OCW) hat atalanda bereits 2014 als strategischen Partner ausgewählt. Seither ist viel passiert. Während im Hintergrund ständig neue Entwicklungen passieren, bekam unser Marktplatz vor dem Weihnachtsgeschäft 2016 einen neuen Look.



Mehr als nur ein Online-Shop

Kunden bestellen tagsüber bis 16.30 Uhr online und erhalten die Lieferung noch am selben Abend per DHL-Kurier. Das kann kein Amazon und kein Zalando – das können nur Sie als lokaler Einzelhändler. Die taggleiche Lieferung ist aber keine Grundbedingung, um Händler bei der Online City Wuppertal zu sein. Lieferzeiten können individuell eingestellt werden, ganz nach Ihrem spezifischen Warenangebot.



Weitere Vorteile einer Teilnahme am Pilotprojekt Online City Wuppertal:

- **Teil des OCW-Dachmarketings:** Auch wenn Sie nur mit einem **Online-Schaufenster** auf dem Marktplatz vertreten sind, präsentieren Sie sich mit emotionalen Bildern und den wichtigsten Informationen als lokale Persönlichkeit und profitieren von der Reichweite der Online City Wuppertal. Für Profil-, Produkt- und die sogenannten Actionbilder profitieren Sie von attraktiven Sonderkonditionen.
- **Aktuelle Prospekte:** Laden Sie ihre aktuellen **Prospekte, Broschüren und Angebote** auf die Plattform hoch und zeigen Sie dem Kunden, welche Dienstleistungen Sie anbieten. Gastronomen können durch diese Funktion ihre wechselnden Speisekarten präsentieren.
- **Terminbuchungen:** Ergänzen Sie Ihr Profil durch **Services**, die die Kunden direkt über den Marktplatz buchen können. Beschreiben Sie jede Dienstleistung kurz, legen Sie einen Preis fest und wählen die Zeiten aus, in denen der Service (Verkostung, Beratung, Kurse) gebucht werden kann.
- **Sie werden online gefunden:** Auf dem **lokalen Marktplatz** verkaufen Sie Ihre Waren online an die Bewohner Ihrer Stadt. Vor allem aber zeigen Sie, welche Produkte stationär verfügbar sind. So stehen die Wechselwirkungen zwischen Online-Kommunikation und stationärer Frequenz im Vordergrund. Außerdem sorgen wir mit ständiger Suchmaschinenoptimierung und dem starken Netzwerkgedanken für Ihre Auffindbarkeit – online und offline.
- **Kombination von Produkten und Dienstleistungen:** Wenn Sie hauptsächlich Dienstleistungen vertreiben, aber auch Produkte führen, können Sie das Einstellen von Produkten, das Hochladen von Prospekten und das Bereitstellen Ihrer Services über Terminbuchungen **kombinieren**. Zeigen Sie dem Kunden dadurch Ihre Vielfältigkeit.
- **Stärkung Ihrer Service-Wahrnehmung:** Der Kunde wählt zwischen **Selbstabholung (Click & Collect) Lieferung am selben Abend und deutschlandweiter Lieferung**. Innerhalb Wuppertals werden die Bestellungen durch DHL-Kuriere noch am gleichen Tag zugestellt. Dafür bringt atalanda eine moderne Logistik-Plattform mit, die alles zuverlässig steuert. Auch OCW-Händler ohne Produkte auf dem Marktplatz können Lieferungen aus dem Geschäft heraus in Auftrag geben.
- **Intensive Betreuung:** Über das Projektmanagement werden Sie über Verbesserungen und Maßnahmen auf dem Laufenden gehalten. Über eine **geschlossene Facebook-**

Gruppe findet ein reger Austausch zwischen den Händlern, dem Projektmanagement und atalanda statt.

- **Schulungen:** Es ist völlig egal, welche Erfahrungen Sie mit dem Internet haben. Unser Motto lautet „Wir lassen keinen zurück!“ Das Einzige, was wir benötigen, ist Ihre Neugier und Ihre Ausdauer, gemeinsam mit uns in **begleitenden Fortbildungen** den „Local Commerce“ zu entdecken und den ersten Schritt in Richtung Multichannel-Fitness zu gehen.

Links zur Online City Wuppertal

Startseite des Online-Marktplatzes: www.onlinecity-wuppertal.de

Händler berichten aus Wuppertal: www.vimeo.com/atalanda/online-city-wuppertal

Facebook-Seite: www.facebook.com/onlinecity.wuppertal/

FAQ

Was unterscheidet diesen lokalen Marktplatz von Ebay oder Amazon?

Der lokale Marktplatz ist nicht nur ein Ort zum Verkaufen, sondern auch zum Informieren. Viele Kunden recherchieren online und kommen dann in Ihr stationäres Geschäft, um sich vor Ort beraten zu lassen und zu kaufen. Sie stehen als Händlerpersönlichkeit im Vordergrund. Das Liefergebiet erstreckt sich bis zur Stadtgrenze. Die taggleiche Auslieferung macht Sie schneller als jeden anderen und ist damit ein überzeugendes Argument, bei Ihnen zu kaufen.

Aber auch der Einstieg in den deutschlandweiten Versand ist über den Marktplatz www.onlinecity-wuppertal.de möglich. Und auch der Einstieg in andere Multi-Channel Konzepte ist möglich und wird Ihrem Geschäft dienlich sein. Wir helfen Ihnen gerne und finden die persönliche Lösung.

Welche Voraussetzungen muss ich als Dienstleister oder Händler erfüllen, um auf dem Marktplatz vertreten zu sein?

- Stationärer Laden mit Publikumsverkehr oder Online-Versandhandel
- Geschäft innerhalb der Stadtgrenzen
- Regelmäßige Öffnungszeiten und bis mind. 18 Uhr geöffnet
- Internetanschluss im Geschäft

- Produkte von einem Kurier transportierbar (max. 30 kg)
- Angebotene Produkte vorrätig oder lieferbar
- Lebensmittel/Kühlprodukte unter bestimmten Voraussetzungen möglich

Muss ich als Dienstleister oder Händler ein Produktangebot bereitstellen?

Nein, der Dienstleister oder Händler erhält ein Profil mit den Stammdaten und Bildern des Ladengeschäftes (ähnlich eines Branchenbucheintrags).

Wir empfehlen Ihnen aber, möglichst viele Produkte einzustellen, wenn Sie welche führen. Der Erfolg Ihres Multi-Channel-Konzeptes ist maßgeblich von der Anzahl der erhältlichen Produkte beeinflusst.

Wie kann ich meine aktuellen Prospekte und Broschüren hochladen?

Über das jeweilige Profil kann der aktuelle Prospekt als pdf-Datei ausgewählt und hochgeladen werden.

Kann ich auch mehrere Prospekte hochladen?

Nein, das ist momentan nur auf ein Prospekt pro Dienstleister bzw. Händler beschränkt. Es gibt die Möglichkeit, sogenannte Tagesangebote zu aktualisieren.

Wie füge ich Services mit Terminbuchungen zu meinem Profil hinzu?

Im digitalen Schaufenster eines jeden Mitgliedes können die Services angelegt und gespeichert werden. Über ein gut strukturiertes Formular können alle Daten eingegeben werden.

Darüber hinaus können die Dienstleistungen nach Belieben aktiviert oder deaktiviert werden. Dadurch sind sie auf dem jeweiligen Profil sichtbar bzw. unsichtbar.

Was kostet die taggleiche Lieferung, wenn ich Produkte anbiete?

5,95 € für die Standardlieferung (Bestellung bis 16.30 Uhr, Lieferung zw. 18 und 21 Uhr). Der Betrag ist beliebig subventionierbar.

Kann ich auch nur einen bestimmten Ausschnitt meines Sortiments anbieten?

Ja, Sie sollten jedoch mindestens 50 Produkte einstellen.

Welche Daten sind nötig, um Produkte auf dem Marktplatz zu listen?

Pro Artikel benötigen Sie folgende Informationen:

- Überschrift und Beschreibung
- Bild(er) vor weißem Hintergrund
- Preis, ggf. Streichpreis
- EAN Nummer (wenn vorhanden)
- Ausprägungen/Varianten (wenn vorhanden, z.B. Größen, Farben etc.)
- unter Umständen auch den Grundpreis, Nährwerttabelle etc.

Wie bringe ich die Produktdaten online?

Wenn Sie bereits über einen Online-Shop oder ein Warenwirtschaftssystem verfügen und Ihr System das Google Shopping Format beherrscht, können die Produktdaten auf dem Marktplatz automatisiert gepflegt werden. Ansonsten tragen Sie die Produktdaten selbst ein. atalanda hat hierfür eine leicht verständliche Eingabemaske entwickelt.

In bestimmten Branchen gibt es auch die Möglichkeit, dass Großhändler oder Lieferanten die Produktdaten in Ihrem Namen direkt zur Verfügung stellen – vor allem mit Produkten, die

über Nacht lieferbar sind (Beispiel Apotheken, Bücher, Schreibwaren).

Inzwischen arbeiten wir mit folgenden Warenwirtschaftssystemen und Lieferanten sowie Großhändlern zusammen: **Shopware, Gambio, Magento, Presta, Sage, JTL, IPOS, Inventorum, OPAL, Shopwin, Eurosoft, Kassaline, Google Spreadsheet, Mauve, RAYHER, LIBRI, KNV, Electronic Partners, Euronics, ANWR, Sport.2000, BRUNNEN** und **Soennecken**. Weitere Kooperationen folgen.

Wie komme ich an hochwertige Bilder?

Für Produktbilder wie auch für Fotos Ihres Geschäfts und des Händlergesichts gilt: Je professioneller, desto wahrscheinlicher ein Verkaufserfolg. Produktbilder werden mitunter über Warenwirtschaftssysteme zur Verfügung gestellt. atalanda kontaktiert auch gern Ihre Lieferanten, um Bilder und Produktdaten für Sie anzufordern. Als Mitglied der Interessengemeinschaft talMARKT – Online City Wuppertal können Sie außerdem zu attraktive Sonderkonditionen Fotos durch den Wuppertaler Fotografen Uwe Schinkel beziehen. Ansonsten finden sich im Internet zahlreiche Anleitungen und Tipps, Bilder selbst zu produzieren.

Was kostet die Teilnahme?

Voraussetzung für eine Teilnahme am Marktplatz ist eine Mitgliedschaft in der Interessengemeinschaft talMARKT – Online City Wuppertal e.V. sowie der Abschluss eines Vertrages mit der atalanda GmbH.

Wenn Sie etwas über den Online-Marktplatz verkaufen, fällt zusätzlich eine Umsatzprovision an. Hier können Sie zwischen zwei Varianten wählen:

Standardkondition: 12 % für alle Kategorien, Ausnahme: 8 % für IT- und Unterhaltungstechnik, jeweils vom Nettowert.

Dankeschön-Kondition (von den meisten OCW-Händlern gewählt): Die Gebühr beträgt nur 8 % vom Netto-Betrag für alle Kategorien, wenn Sie lokal ausschließlich mit atalanda zusammenarbeiten. Das bedeutet, Amazon, Ebay oder ein eigener Online-Shop sind möglich, ein anderes lokales Portal, das Produkte aus einer Stadt

darstellen möchte oder/und die Lieferung noch am gleichen Tag ermöglicht, dagegen nicht. Die Konditionen gelten für Vertragsabschlüsse ab 2015.

Interessensgemeinschaft 2.0 – talMARKT – Online City Wuppertal e.V.

Hinter der OCW steht ein starkes Händlernetzwerk Wuppertaler Händlern und Dienstleistern, die als Multi-Channel-Pioniere in Wuppertal arbeiten. Um am Marktplatz der OCW teilnehmen zu können, ist eine Mitgliedschaft im Verein vorgesehen. Der Jahresbeitrag startet bei 300,- € jährlich und ist der Mitarbeiterzahl des Unternehmens angepasst.

Neben dem kostenlosen Zugang zum Marktplatz organisiert der Verein des Weiteren Marketing- und Werbeaktionen und sorgt zusammen mit dem Projektmanagement und in enger Zusammenarbeit mit atalanda für Händler-schulungen.

Wie muss ich die Ware verpacken?

Wenn der Kunde seine Ware selber im Laden abholt (Click&Collect), reicht es, die Ware in einer Tüte zu verpacken.

Auch bei einer Lieferung innerhalb Wuppertals müssen Sie keine Pakete abholen, sondern verpacken die bestellte Ware in einer Tüte und übergeben Sie dem Kurier. Jeder Schritt ist dabei per Mailassistent und App einfach zu bewältigen.

Wenn Sie sich zusätzlich für den deutschlandweiten Versand entscheiden, müssen Sie normale Pakete packen und diese gesondert von einem DHL-Kurier abholen lassen oder selbst bei der DHL abgeben. Wir helfen Ihnen gerne weiter, passende Lösungen zu finden.

Wie funktioniert das mit der Bezahlung?

Der Kunde bezahlt seinen Einkauf direkt beim Bestellvorgang auf dem Marktplatz. Die Kunden können mit allen gängigen Zahlungsvarianten wie Lastschrift, Visa, Mastercard, American Express oder PayPal bezahlen.

Wer trägt das Zahlungsausfallrisiko bei Betrug oder negativer Bonitätsprüfung?

Das Ausfallrisiko trägt atalanda, d.h. Sie als Händler erhalten Ihr Geld bei bestätigten Bestellungen auf jeden Fall.

Wann bekomme ich mein Geld?

Die Auszahlung erfolgt bis zum 15. des folgenden Monats per Überweisung abzüglich der atalanda Gebühren.

Wie funktioniert das mit der Selbstabholung (Click & Collect)?

Kunden können sich entscheiden, ob sie die bestellte Ware selbst im Geschäft abholen oder einen atalanda-Kurier dafür beauftragen. Wählt der Kunde die Selbstabholung, kommt er in Ihrem Geschäft mit der Bestellnummer vorbei. Lassen Sie sich die Abholung bestätigen. Der Kunde muss natürlich nicht mehr bezahlen.

Wie funktioniert das mit der Lieferung am selben Tag?

Alle Nutzer, die bis 16:30 Uhr bestellen, bekommen die Lieferung noch am gleichen Tag. Wenn die Bestellung aufgegeben wird, erhalten Sie eine E-Mail mit den Daten der Bestellung. Sie bereiten dann den Artikel zur Abholung vor, klicken auf den Link in der E-Mail und bestätigen „Ware zum Abholen bereit“. Ein Kurier kommt dann vorbei und holt die Ware ab. Der Händler, aber auch der Kunde, kann die Auslieferung der Ware per Internet oder Smartphone-Applikation verfolgen (Tracking-Funktion).

Wie läuft der Retouren-Prozess?

Alle auf dem Marktplatz vertretenen Geschäfte bieten mindestens zwei Wochen die gesetzlich vorgeschriebene Rückgabemöglichkeit an (so lange das Produkt über Internet oder per Telefon gekauft wurde). Allerdings werden atalanda-Kunden gebeten, einen ungewünschten Artikel persönlich wieder in den Laden zu bringen. Das heißt, die Retouren laufen genauso ab, wie Sie es bereits kennen. Sie zahlen dem Kunden vor Ort den entsprechenden Betrag aus. Die einbehaltene Umsatzprovision erstattet atalanda natürlich. Auf jeden Fall sorgt eine Retoure für Frequenz im Laden und die

Möglichkeit, dem Kunden mit Alternativprodukten den Einkauf vor Ort schmackhaft zu machen.

Ich bin Multi-Channel-Händler, will aber noch mehr Präsenz zeigen!

Wir arbeiten stetig eng mit atalanda an neuen Möglichkeiten für den Local Commerce, etwa über digitale Schaufenster, Shopping-Apps und smarte Ideen für den Einzelhandel. Dabei ist sicherlich auch der richtige Mix für Sie dabei.

Ihre Ansprechpartner

Projektmanagement:

Kenny Weißgerber, Tel.: 0202 24807-35, E-Mail: weissgerber@wf-wuppertal.de

talMARKT – Online City Wuppertal e.V.:

Erhard Buntrock, Tel.: 0202 /592157, E-Mail: Buntrock-geigenbau@t-online.de

Markus Kuhnke, Tel.: 0202 781998, E-Mail: email@naschkatzenparadies.de

Dr. Rolf Volmerig, Tel. 0202 24807-20, E-Mail: volmerig@wf-wuppertal.de