

HANDEL

Niebel KG

Sitz

Dossenheimer Landstraße 98
69121 Heidelberg

Branche

Mode- und Bekleidungsbranche

Größe

129 MitarbeiterInnen

Klassisches Kundensegment

Erwachsene

Tradition trifft Innovation im Einzelhandel. Bernd und Sophie Niebel, Schlüsselfiguren des Familienunternehmens, haben eine zukunftsfähige Verbindung zwischen Offline- und Online-Handel geschaffen. Sie betonen die Notwendigkeit einer ganzheitlichen Präsenz und ansprechender Online-Auftritte. Sie haben die Social-Media-Präsenz gestärkt, Live-Shopping-Events durchgeführt und die Kommunikation mit den Kunden intensiviert. Wie sie das Ganze erreicht haben und worauf dabei zu achten ist, sagen Ihnen Geschäftsführer Bernd Niebel und Sophie Niebel in diesem [Video](#). Die wichtigsten Aussagen finden Sie hier zusammengefasst.



Zum Video gelangen Sie auf direktem Weg durch Scannen des QR-Codes. Auf der Webseite www.aufzumdigital.de finden Sie weitere Videos und viele nützliche Informationen rund um digitale Geschäftsmodelle. Folgend finden Sie die wichtigsten Aussagen zum Nachlesen.

Herangehensweise des Unternehmens

Motivation, Grund und Ausschlag für die Entwicklung des digitalen Geschäftsmodells

Um die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens zu sichern, sieht die Niebel KG die Verknüpfung von Tradition und Innovation als unabdingbar an. Bernd Niebel, der Geschäftsführer des Familienunternehmens, erkannte die Bedeutung der Verschmelzung der Offline- und Online-Welten. Er ergriff die Chance, das Unternehmen in die digitale Ära zu führen, indem er 2019 ein neues Warenwirtschaftssystem einführte und einen Premium-Webshop aufbaute. Diese Maßnahmen wurden ergriffen, um während der schwierigen Zeiten der

Corona-Pandemie weiterhin sichtbar zu bleiben, um Kunden ein breites Sortiment anzubieten und um die Niebel KG auch in anderen Umgebungen noch bekannter zu machen. Die Entwicklung des digitalen Geschäftsmodells war somit eine Antwort auf die Herausforderungen der Zeit. Die Integration von Online-Plattformen, die Nutzung von Social Media und die Schaffung einer starken Präsenz im digitalen Raum sind ausschlaggebend, um die Kundenbindung zu erhöhen, neue Bestellmöglichkeiten zu schaffen und das Unternehmen weiter voranzutreiben.

Technologien, Kompetenzen und Strukturen, die für die Realisierung des Geschäftsmodells notwendig waren

Die Realisierung des digitalen Geschäftsmodells der Niebel KG erforderte eine Kombination aus Technologien wie E-Commerce-Plattformen und Social Media. Kompetenzen in E-Commerce, Content-Erstellung, Datenanalyse und Kundenkommunikation waren entscheidend. Eine agile Struktur und Teamarbeit zwischen den Verantwortlichen spielten eine Rolle, um flexibel auf Trends und Kundenbedürfnisse zu reagieren. Die Integration von Online-Shop, Social Media und Datenanalyse ermöglichte eine nahtlose Multichannel-Präsenz. Dies half, das Familienunternehmen erfolgreich in die nächste Ära zu führen.

Zeitraum, in dem das Geschäftsmodell entwickelt wurde

Im Jahr 2019 wurde das neue Warenwirtschaftssystem eingeführt und der Webshop aufgebaut.

Geschäftsmodelltyp

Mehrwert, den das Geschäftsmodell einbringt

Das digitale Geschäftsmodell der Niebel KG bringt eine Vielzahl von Mehrwerten mit sich, die das Unternehmen in der heutigen Geschäftswelt wettbewerbsfähiger und zukunftsfähig machen. Durch die strategische Integration von E-Commerce und Social Media kann die Niebel KG ihre Reichweite erweitern und eine breitere Zielgruppe erreichen als nur über ihre physischen Filialen. Die Multichannel-Präsenz ermöglicht nicht nur einen bequemen Einkauf für die Kunden, sondern auch eine aktive Interaktion. Diese enge Kundenbindung wird durch Live-Events, Umfragen und direkte Kommunikation über verschiedene Plattformen gefördert. Die Verknüpfung von Online-Shop, Social Media und Datenanalyse ermöglicht es der Niebel

KG, personalisierte Empfehlungen und Angebote anzubieten, die auf den individuellen Vorlieben und Bedürfnissen der Kunden basieren. Dies erhöht nicht nur die Kundenzufriedenheit, sondern steigert auch die Verkaufszahlen. Die Möglichkeit, direkt über Social Media-Kanäle auf den Online-Shop zuzugreifen und Produkte zu bestellen, schafft einen nahtlosen Einkaufsprozess und fördert die Generierung von Online-Bestellungen. Das Geschäftsmodell ermöglicht es der Niebel KG, flexibel auf aktuelle Markttrends und Kundenbedürfnisse zu reagieren. Die Nutzung von Social-Media eröffnet die Möglichkeit, Inhalte in Echtzeit zu teilen und eine breite Palette von Marketingstrategien einzusetzen.

Effekte des Geschäftsmodells

Auswirkungen des neuen Geschäftsmodells auf Kundensegment, Märkte, Partner und Unternehmensstruktur

Die Einführung des neuen Geschäftsmodells hat eine Reihe von Auswirkungen auf verschiedene Bereiche des Unternehmens. Insbesondere das Kundensegment erfährt eine spürbare Veränderung. Durch die verstärkte Präsenz in den sozialen Medien und den Ausbau des Online-Shops kann die Niebel KG nun ein

breiteres Spektrum an Kunden ansprechen. Dies führt zu einer erhöhten Sichtbarkeit des Unternehmens und einem erweiterten Kundenstamm, der nicht mehr nur auf die lokale Umgebung beschränkt ist. Die Integration von Social Media und die verstärkte Online-Präsenz könnten Kooperationen mit Influencern, Bloggern oder anderen Unternehmen ins Spiel bringen. Solche Partnerschaften könnten die Reichweite und Sichtbarkeit des Unternehmens weiter steigern und zu einer breiteren Kundenbasis führen.

Gefördert durch:

