

Future Baumarkt – Welche DIY-Trends Ihre Handelskonzepte, Distribution und Personalfragen beeinflussen

Die baumarktmanager-Studie 2017



Was will der Baumarktkunde? Und was müssen DIY-Händler tun, um sich zukunftsfähig aufzustellen?

19.06.2017 10:13 CEST

Future Baumarkt

Welche DIY-Trends Handelskonzepte, Distribution und Personalfragen beeinflussen

Köln, 19. Juni 2017 – Welche Auswirkungen haben Entwicklungen und Trends der Digitalisierung auf Distribution, Flächenkonzepte sowie Personal und Beratung in der DIY-Branche? Was will der Baumarktkunde? Und was müssen DIY-Händler demnach tun, um sich zukunftsfähig aufzustellen? Diese Fragen beantwortet die neue Studie „Future Baumarkt“, die das Handelsmagazin [baumarktmanager](#) in Kooperation mit dem IFH Institut für Handelsforschung, Köln, herausgibt. Die Ergebnisse der Studie basieren auf einer Onlinebefragung von 2000 Baumarktkunden. Das Reporting enthält als Chartbericht alle relevanten Ergebnisse – inklusive Interpretation der Daten,

konkreten Handlungsempfehlungen und Management Summary. Ein Tabellenband ist auf Anfrage erhältlich.

Im Zeitalter der Digitalisierung sind DIY-Händler verstärkt gefordert, das Einkaufsverhalten und die Anforderungen der Kunden zu verstehen, um die eigene Unternehmensstrategie daran auszurichten. Dabei stehen Händler vor drei zentralen Herausforderungen: Distribution über verschiedene Kanäle, neue Flächenkonzepte und Anforderungen an Personal und Beratung.

Die Studie erfasst folgende Trends:

- „Do it for me“: Welche Services erwartet der Kunde von Baumärkten
- „Smart Home“: Wie das neue Sortiment zum Erfolg auf der Fläche wird
- „Der wissende Kunde“: Wie Fachverkäufer gut informierten Kunden mehr verkaufen
- „Kuratierung im Baumarkt“: Mit kundenindividuellen Angeboten zu mehr Umsatz
- „Kanalexzellenz“: Omni-Channel im Blick – Perfekt werden auf allen Vertriebswegen

„Future Baumarkt“ ist online unter www.baufachmedien.de/future zum Preis von Euro 2.886,86 inkl. MwSt. (gültig bis 31.07.2017), danach Euro 3.207,86 inkl. MwSt. erhältlich. Abonnenten von baumarktmanager erhalten 10 Prozent Rabatt auf den Studienpreis. Die Studie erscheint Ende August 2017.

Die RM Handelsmedien GmbH & Co. KG, eine 100%ige Tochter der Rudolf Müller Mediengruppe, ist auf Medienangebote für den Handel spezialisiert. Das Unternehmen adressiert heute die Zielgruppen Baumärkte, Gartencenter, Motorerätesfachhändler, Baustoffhändler, Bautechnik- und Produktionsverbindunghandel (PVH) sowie Sicherheitstechnikhändler und -nutzer. Mit baumarktmanager bringt der Verlag das führende Entscheidermagazin der Baumarktbranche heraus.

Kontaktpersonen



Hildegard Frank

Assistenz der Geschäftsführung

RM Rudolf Müller Medien GmbH & Co. KG

h.frank@rudolf-mueller.de

+49 221 5497-299