
Gesehen, geklickt, gekauft: Social Commerce revolutioniert die Lieferkette

Veröffentlicht am: 16.03.2020, 14:46

Pressemitteilung von: **LEWIS Communications GmbH // Ingo Geisler**

Viele Social Media-Plattformen wie Facebook oder Instagram integrieren heute zusätzliche Shopping-Tools. Sie unterstützen so Händler und Marken mit neuen Absatzoptionen - Stichwort Social Commerce. Doch was bedeutet das konkret für Retailer, Logistikdienstleister und Transportunternehmen? Der Lieferketten-Spezialist BluJay Solutions hat Tipps zusammengefasst, worauf es in Sachen Social Commerce ankommt.

Der Onlinehandel wächst weiter rasant, wie der Bundesverband E-Commerce und Versandhandel in einer aktuellen Verbraucherstudie dokumentiert. 2019 beliefen sich die Bruttoumsätze auf 72,6 Milliarden Euro, gegenüber den 2018 erreichten 65,1 Milliarden Euro eine Steigerung von 11,6 Prozent. Dem Mobile Commerce kommt dabei eine immer größere Rolle zu: Während vor fünf Jahren nur 20 Prozent der Online-Bestellungen über Mobile Devices wie Smartphones oder Tablets erfolgten, sind es jetzt bereits ein Drittel, Tendenz steigend.

Vom eher zufälligen Surfen zum Spontankauf ist es auf sozialen Plattformen dabei ein immer kürzerer Weg: Funktionen wie Shoppable Pins auf Pinterest oder "Checkout on Instagram" erleichtern die passgenaue Darstellung interessanter Produkte und das Bestellen vonseiten des Verbrauchers ungemein. Die vom Kunden online hinterlegten Adressinfos und Zahlungsoptionen stehen für jede Transaktion sofort zur Verfügung, umständliche Registrierungen in externen Shops entfallen - und damit auch potenzielle Kaufhemmnisse.

Akzeptanz und Nutzung des Social Commerce sind gerade unter jungen Usern der Generationen Z und Millennials hoch: 60 Prozent der 16- bis 34-Jährigen gaben in einer Befragung von GlobalWebIndex an, sich in den sozialen Medien über neue Produkte zu informieren und durch einen "Jetzt kaufen"-Button stärker zum Kauf angeregt zu werden.

Die folgenden vier Tipps zeigen, worauf Händler und Logistiker in Sachen Social Commerce achten sollten.

1. Steigende Erwartungen - Supply Chains müssen sich weiterentwickeln

Wo sich eine Bestellung gerade befindet, ist jederzeit online und per App einsehbar: Verlässliche und pünktliche Lieferungen sind das A und O erfolgreichen Social Commerce. Damit dies aber tatsächlich reibungslos funktioniert, müssen sich Lieferketten kontinuierlich weiterentwickeln - sowohl auf Seiten des Händlers als auch bei den Logistikpartnern.

2. Echtzeit-Informationen und robuste Software vonnöten

Zentrale Herausforderung ist dabei vor allem, die von Verbrauchern erwarteten Echtzeit-Informationen bereitzustellen, etwa, ob ein Produkt in einem bestimmten Geschäft verfügbar ist, oder wie lang die Lieferzeiten sind. Die entscheidenden Voraussetzungen dafür: Transparente Lagerbestände sowie die Fähigkeit, Echtzeitinformationen an Partner, Lieferanten und Kunden zu versenden. Um das zu gewährleisten, müssen die beteiligten Unternehmen robuste Software-Lösungen einsetzen, die ihre Datenbestände mithilfe standardisierter Protokolle teilen.

3. Mobile Geräte für Lager und Logistik nutzen

Für Supply-Chain-Manager zahlt sich außerdem der Einsatz von Mobilgeräten wie Smartphones und Tablets mit zugehörigen Softwarelösungen für iOS und Android aus: Spediteure und Fahrer können so auf der entscheidenden letzten Meile Echtzeitdaten zur idealen Route erhalten und ihrerseits Informationen mit allen Beteiligten teilen. Empfänger werden stets aktuell über den Status ihrer Sendung und die voraussichtliche Lieferzeit informiert und haben die Möglichkeit, innerhalb eines festgelegten Zeitfensters etwa den Lieferort zu ändern. Fahrer sehen auf ihren Mobilgeräten alle wichtigen Änderungen auf einen Blick und erhalten zusätzliche Informationen zur Routenoptimierung, etwa, um einen Stau zu vermeiden.

4. Auf leistungsstarkes Netzwerk setzen

Mindestens ebenso wichtig wie eine transparente Lieferkette ist ihre Einbindung in ein Netzwerk aus geprüften 3PL-Dienstleistern und Transportunternehmen. Hersteller und Handel können so flexibel auf Veränderungen reagieren und etwa bei einem plötzlichen Nachfragehoch im Ausland zusätzliche Transportkapazitäten hinzubuchen. Darüber hinaus unterstützt das Netzwerk Transportpartner, Ad-hoc-Dienste wie beispielsweise die Lieferung über Nacht anzubieten, um Engpässe aufgrund eines hohen Bestellaufkommens zu entschärfen. Durch die Prüfung und Bewertung der Partner im Netzwerk wird dabei sichergestellt, dass sich keine "schwarzen Schafe" einschleichen.

Mit dem zu erwartenden weiteren Wachstum des Internethandels und hiermit einhergehend Social-Commerce-Angeboten wird es für Unternehmen immer wichtiger, ihre Lieferkette proaktiv und flexibel auszurichten. Nicht zuletzt dürfte das schnelle 5G-Netz den Mobile und Social Commerce weiter beflügeln. Markenhersteller, Frachtdienstleister und Transportunternehmen sollten deshalb schon jetzt ihre Strategie darauf ausrichten, interne Prozesse und Fulfillment-Strategien für die internetaffine Käufergeneration von morgen fit zu machen.

Über BluJay Solutions

BluJay Solutions liefert Supply Chain-Software und Dienstleistungen für die fortschrittlichsten Einzel- und Großhandelsunternehmen, Vertriebsunternehmen, Speditionen, Hersteller und Logistikdienstleister weltweit. Mit dem BluJay Global Trade Network revolutionieren wir die Supply Chain-Logistik und ermöglichen es unseren Kunden, die gebündelte Kraft von mehr als 40.000 universell vernetzten Partnern freizusetzen. Mit BluJay können Unternehmen den Handel beschleunigen, ihre Supply Chain-Ökonomie grundlegend umgestalten und dadurch einen Wettbewerbsvorteil erzielen, um so über den Tellerrand hinauszublicken und ihre Zukunft in der globalen Wirtschaft zu optimieren. www.blujaysolutions.com/de/

Pressekontakt

LEWIS Communications GmbH

Heike Malinowski

Johannstraße 1

40476 Düsseldorf

+49 (0)211 882 476 28

BluJayDE@teamlewis.com

Pressekontakt

Herr Ingo Geisler
PR-Beauftragter

LEWIS Communications GmbH

Johannstraße 1
40476 Düsseldorf, Deutschland

Telefon: +49 211 8824 7628
E-Mail: industrial_DE@teamlewis.com
Website: <https://www.teamlewis.com/de/>

Firmenportrait

Was ist unser Erfolgsgeheimnis? Unser Team. Wir sind eine voll integrierte Agentur, und das lohnt sich. Wir bieten detaillierte Erhebungen und Einblicke, smarte Analysen und SEO. Wir bieten Kreativität und Design vom Feinsten und bauen starke Beziehungen auf.

Wir lieben, was wir tun.

Wichtiger Hinweis:

Für diese Pressemitteilung sowie das Bild- und Tonmaterial ist allein der jeweils angegebene Herausgeber verantwortlich. In der Regel ist dieser der Urheber der Presstexte sowie der angehängten Bild und Informationsmaterialien. Das TRENDKRAFT-Pressportal ist für den Inhalt dieser Pressemitteilung nicht verantwortlich und übernimmt keine Haftung für die Korrektheit oder Vollständigkeit der dargestellten Meldung. Die Nutzung von hier archivierten Informationen zur Eigeninformation und redaktionellen Weiterverarbeitung ist in der Regel kostenfrei. Vor der Weiterverwendung sollten Sie allerdings urheberrechtliche Fragen mit dem angegebenen Herausgeber klären. Eine systematische Speicherung dieser Daten sowie die Verwendung auch von Teilen dieses Datenbankwerks sind nur mit schriftlicher Einwilligung durch das TRENDKRAFT-Pressportal gestattet.

Des Weiteren beachten Sie bitte unseren Haftungsausschluss unter: <https://trendkraft.io/haftungsausschluss>