

## **Ergebnis Vitale Innenstädte**

Der Online-Handel verzeichnet eine Wachstumsrate von 13,5 %.

Trotzdem werden 90% des Umsatzes stationär erzielt.

## **Umfrage**

Rund 200 Besucher

Befragt am Donnerstag und Sonnabend

33 Fragen

## **Ergebnisse machen nicht glücklich –**

### **Noch sehr viel Luft nach oben!**

Mehr als 50% der Befragten kommen zum Einkaufen in die Stadt.

## **Das Auto ist des Bremervörders Liebling.**

2/3 der Besucher kommen mit dem Auto in die Stadt!

37% kommen von Außerhalb.

41% wünschen sich Öffnungszeiten am Sonnabend bis 18 Uhr

68% sagen, Veranstaltungen sind ein Grund, in die Stadt zu kommen!

76% verbinden einen Einkauf oder Besuch mit der Nutzung des gastronomischen Angebots.

9% verbinden BRV mit einem hohen Erlebniswert.

59% der Besucher kaufen auch online ein.

Anm.: Jeder zweite Euro wird über Onlineplattformen ausgegeben.

## **Fazit:**

Die Händler müssen präsent sein in der Online-Welt.

Kernkompetenzen des Handels in den Vordergrund stellen.

Vorteile gegenüber dem Online-Kauf in den Vordergrund stellen.

Auch die Bremervörder Einzelhändler müssen sich darauf einstellen, möglichst eine **Doppelstrategie** mit stationärem Verkauf und einem Online-Schaufenster zu fahren.