



MOBIMEDIA

WHOLESALE 3.0 – CASE ORDERPORTAL Q24

Reinhold Wawrzynek

UNSERE BUSINESS CARD



MobiMedia ist ein bayrisches Softwaresystemhaus mit Sitz in Pfarrkirchen und Spezialist für globale Vertriebslösungen in den Kernbranchen Sport-, Mode-, Schuh- und Lifestyleindustrie.

Unser Team begleitet Hersteller und Händler inzwischen seit über 30 Jahren durch die vielseitigen Facetten der dynamischen Entwicklungen und Anforderungen in unserer Branche.

Unsere Kernkompetenz liegt seit Anbeginn im digitalen Order-Prozess und in der Vertriebssteuerung für Hersteller und Händler, also im klassischen B2B Bereich.



TRENDS & HERAUSFORDERUNGEN

MARKTEINSCHÄTZUNG

WHOLSESALE - Business stagniert

Steigende Kosten bei sinkenden Erträgen, sinkende Frequenzen, neue Player wie Shein betreten die Bühne

Vorlaufzeiten WHOLSESALE nicht mehr zeitgemäß

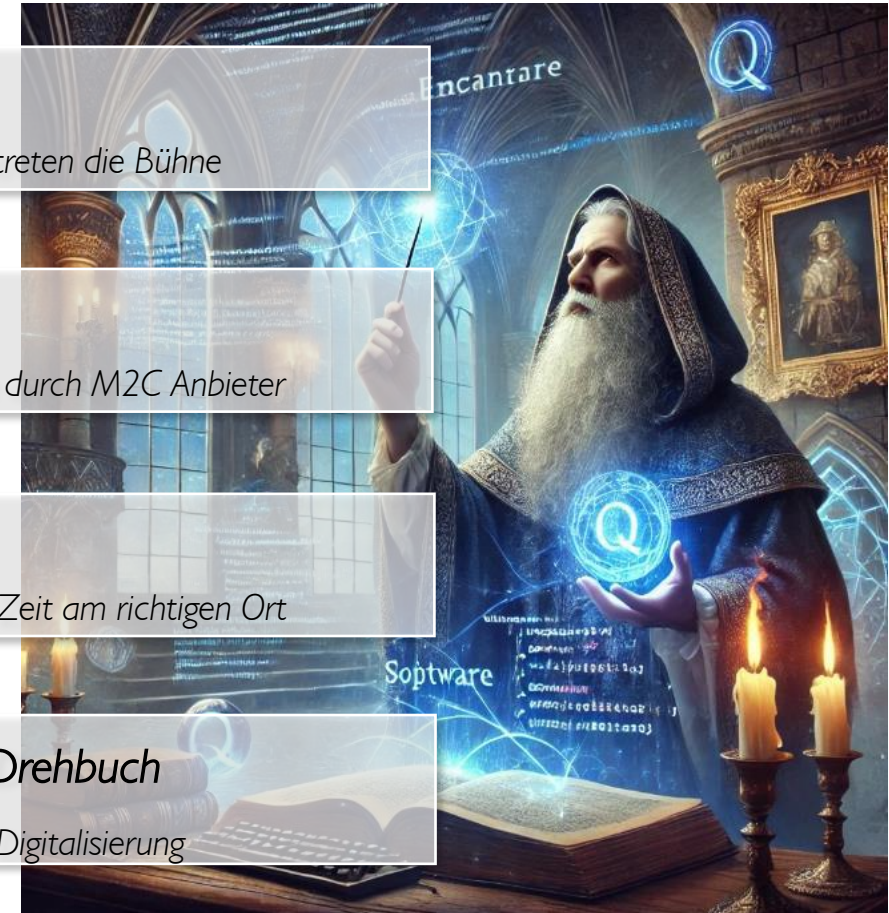
Zeit vom Design bis zum Sell-out zu lange: größter Wettbewerbsnachteil, neue Konzepte durch M2C Anbieter

VORORDER - klare Tendenz einer Veränderung der Ordersituation

Verschiebung der VO-Quote, TIMING als wichtiger Faktor: die Ware schnell, zur rechten Zeit am richtigen Ort

Wholesale 3.0 - Handel und Industrie brauchen dringend ein neues Drehbuch

Industrie & Handel, Neue Allianzen, engere Abstimmung, Einfluss von KI und steigende Digitalisierung



WHOLESALE 3.0 – EIN DIGITALER ANSATZ

Thema Daten

In den Mittelpunkt rückt der Austausch von Daten, der vor allem das In-Season-Management verbessern soll

Thema Tools

Erhöhung von Offenheit & Transparenz - Gemeinsame Bewertung und Beplanung von Flächen – Ein gemeinsamer Blick

Thema Prozess

Ständiges Monitoring der Abverkaufs- und Bestandsprozesse - Smart replenishment & Reallokation

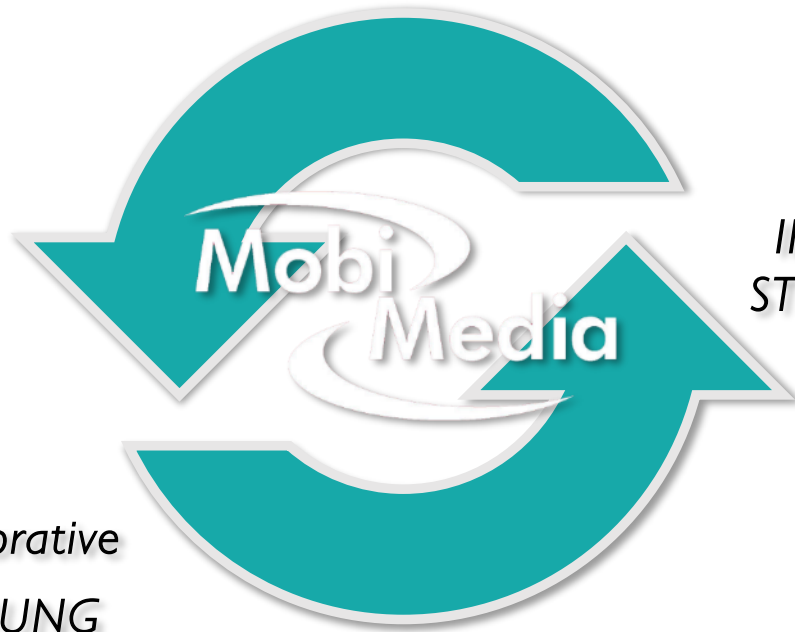
Thema Technologie

Einsatz von KI und digitalen Tools in der Supply Chain – direkter Zugriff auf Sortimente



PROZESS – UNSER INTEGRIERTER ANSATZ

Digitales
ORDERMANAGEMENT



INSEASON
STEUERUNG

Kollaborative
PLANUNG





CASE DIGITALES ORDERPORTAL Q24

Q24 – ORDERPLATTFORM

Digitale Orderplattform

B2B Orderplattform für Vor- und Nachorder – Ordern in den Sortimenten oder direkt im digitalen Katalog

Digitale Werbepattform

Story telling & Brand experience – Stylebooks und Videos – Shows und Neubewerbung von Händlern

Digitaler Showroom

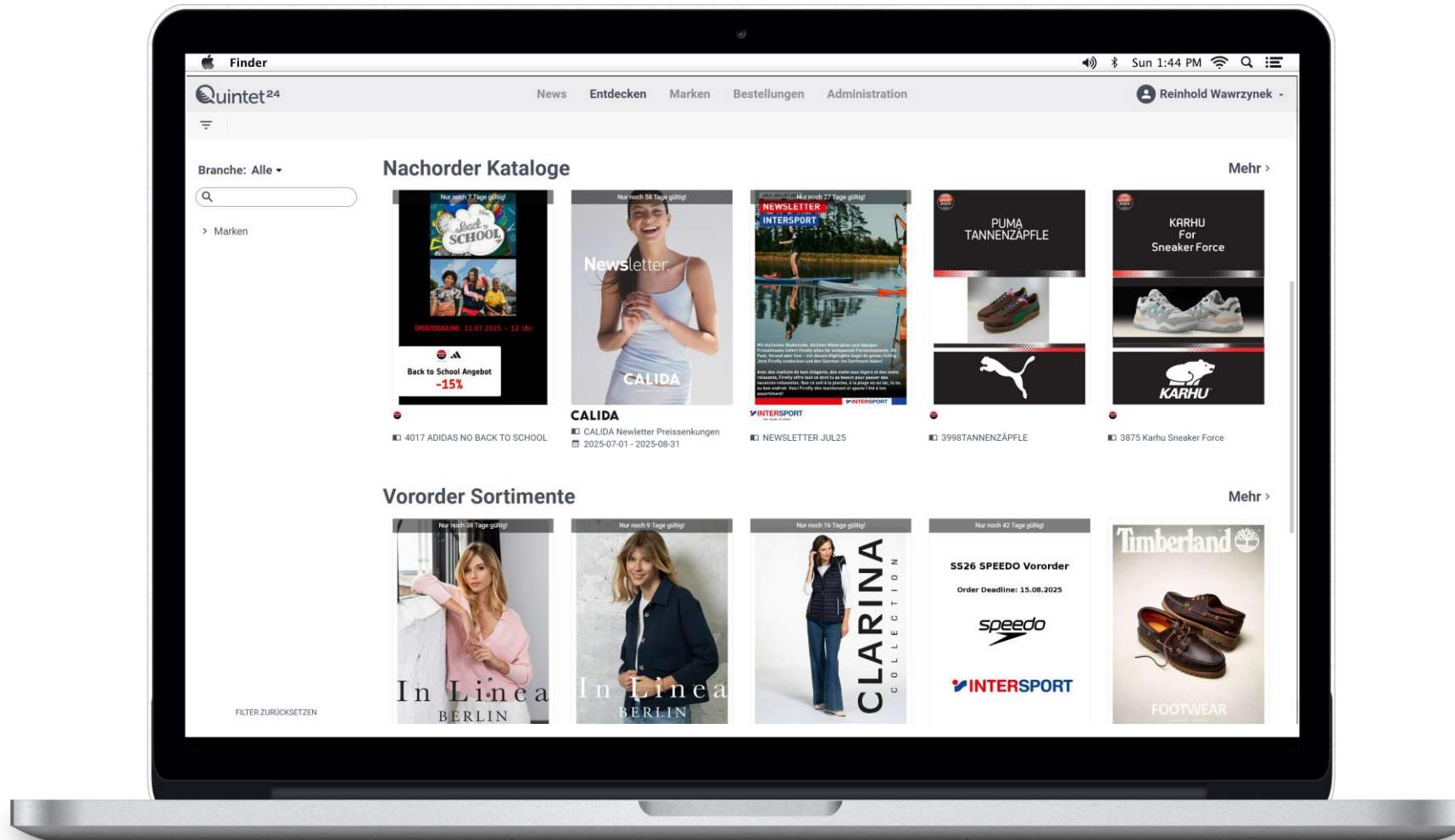
Virtueller Messestand und Treffpunkt von Marken & Einkäufern – offener Bereich und geschlossener Bereich verfügbar

Digitales Lieferantenportal

Bewerbung & Aussteuerung individueller Lieferantenangebote incl. Marketingunterlagen und Content-Bereitstellung

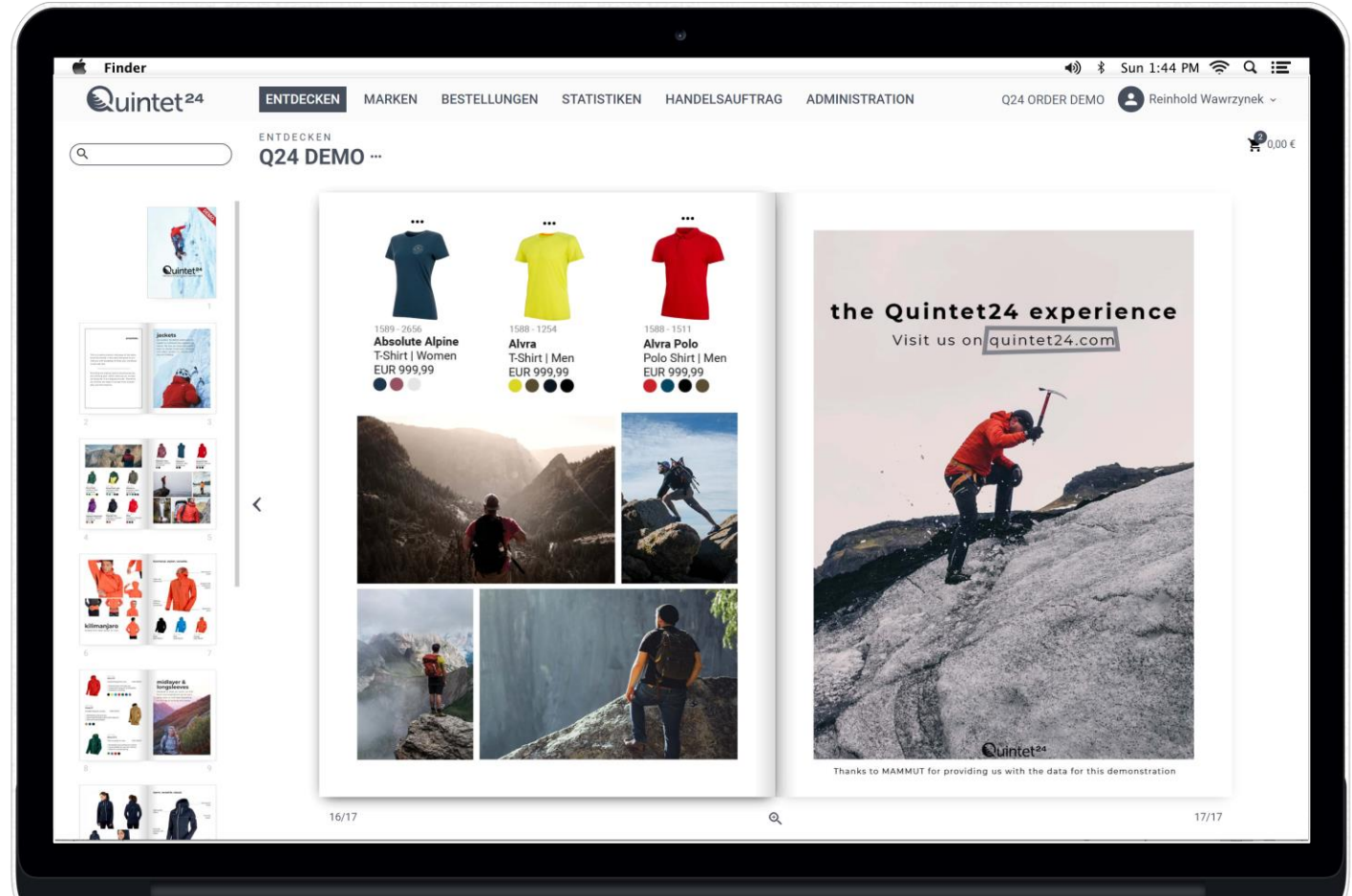
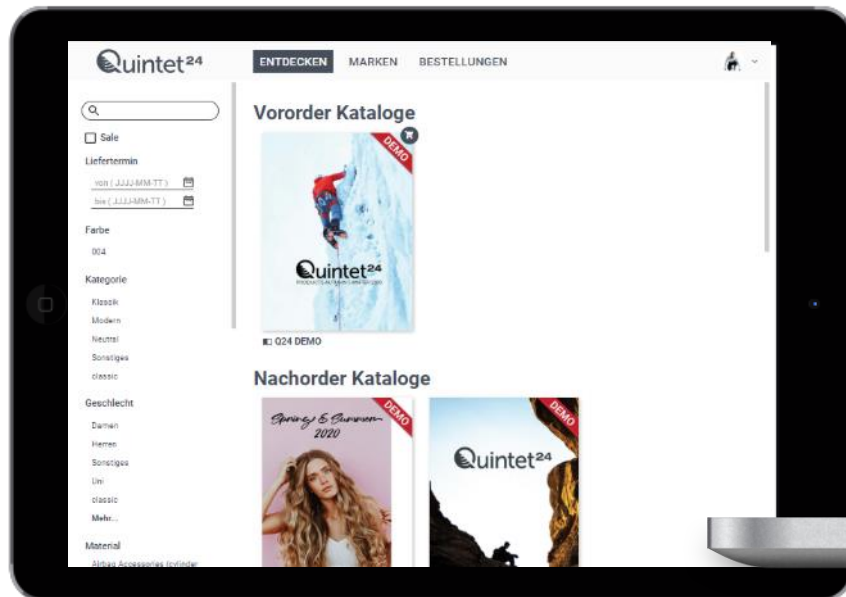


Q24 – VORORDER/NACHORDER KATALOGE



Q24 – STORY TELLING & ORDERING

Story telling & Brand experience:
Bewerbung der Artikel in Workbooks und
Vermittlung eines Marken-Erlebnisses



Q24 - VERBÄNDE - ALLEINSTELLUNG

ANWR·GARANT

SWISS

New Q24 B2B Lieferantenportal

ANWR

GROUP

New Q24 B2B

 **INTERSPORT**[®]

CH - New Q24 B2B

 **INTERSPORT**[®]

AT - New Q24 B2B



 **SABU** SCHUH & MARKETING GMBH[®]

New Q24 B2B



New Q24 B2B

KKATAG
Fashion & Services

New Q24 B2B

100 YEARS **EK**
retail in motion New Q24 B2B

AKTUELLER STATUS IN ZAHLEN

QUINTET24 ALLGEMEIN

UMSATZ ÜBER DAS PORTAL

- 2022: 90 Mio €
- 2023: ca. 165 Mio €
- 2024: 185 Mio €

USER

- Auf Filialhändlerebene ca. 20 000
- Ca. 360 Administratoren

MARKEN

- Live sichtbar sind ca. 500
- Ca. 60 sind noch im Aufbau

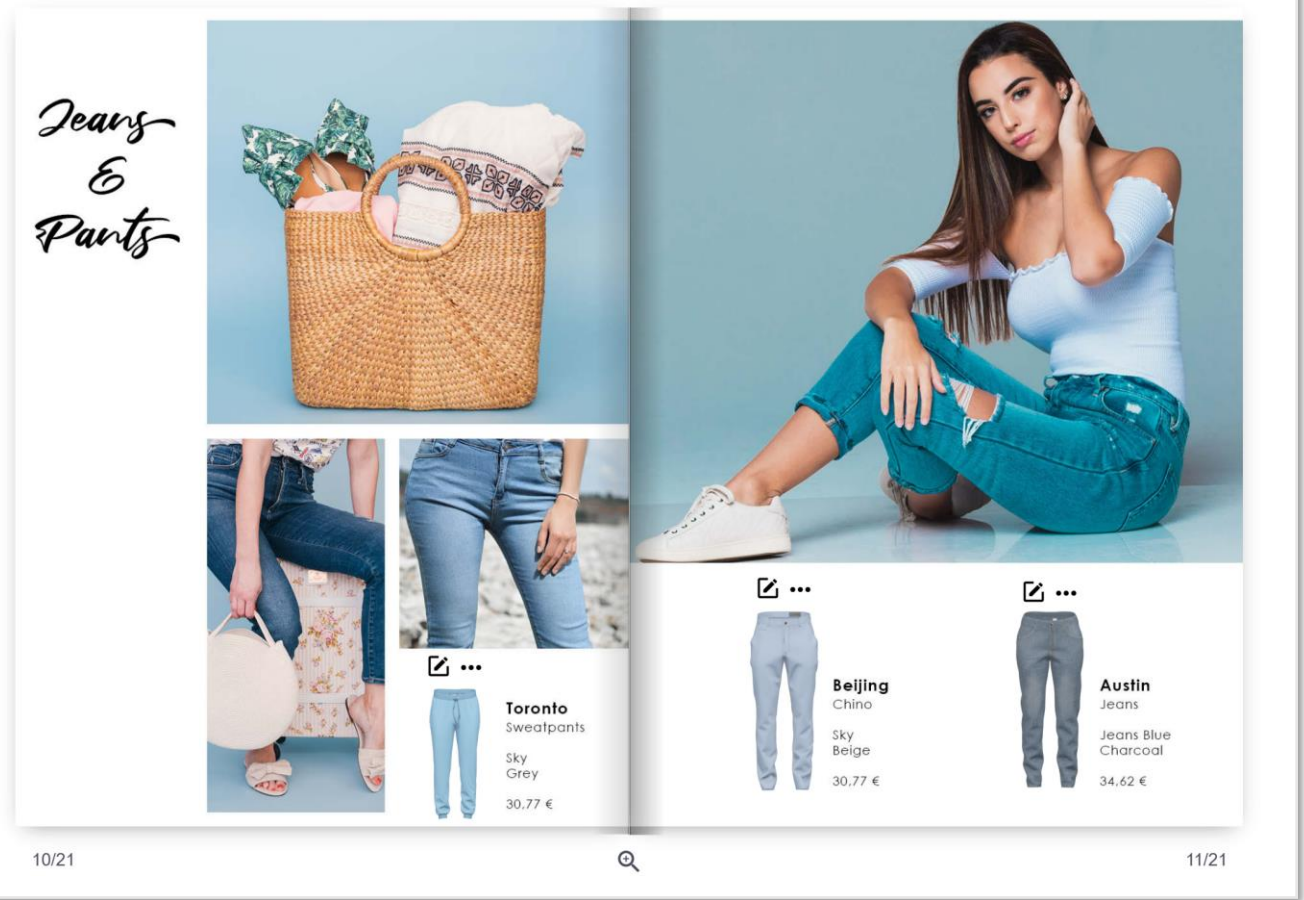


LIVE DEMO WORKBOOK & KI-BASIERTE ERSTELLUNG

WHAT IS A DIGITAL WORKBOOK

Nutzung & Potential

- Ordern direkt im Katalog
- Digitale Ordervorschläge, Ordervorlagen
- Digitale Warenprogramme
- Digitales Story telling
- Smart replenishment
- Kategorie-Management mit all seinen Besonderheiten der Bereitstellung von Artikeln, Vorlage-Warenkörben, Aktionen, Kampagnen
- Kampagnen- Aktionsmanagement
- KI – basierte Erstellung



LIVE DEMO

