

Zusammenfassung HOK – Shopping

bei Marco und Carine im Meringue Shop

DATUM: 25. Juli 2018 um 19.00

Nachdem Marco kurz vor den gut zwanzig Anwesenden das Konzept des Shops und seiner Agentur vorgestellt hatte, ging es darum, ob und wie sich das Shopping-Erlebnis in Zermatt weiter verändern würde. Eine unterhaltsame Diskussionsrunde nahm seinen Lauf.

Konkret wurde einerseits angesprochen, ob es Sinn macht, an den Öffnungszeiten zu rütteln. Dies betrifft in erster Linie die Sonntage, die von einigen Betrieben bereits seit längerem zum Verkaufen genutzt werden, von anderen hingegen als Chance angesehen werden, dem Personal auch einen freien Sonntag zu gönnen und gleichzeitig den eigenen Freiplan zu vereinfachen.

Andererseits wurde diskutiert, inwiefern längere Abendöffnungszeiten Sinn machen würden.

Fazit: Sonntage werden vermutlich künftig von immer mehr Geschäften genutzt. Eine flächendeckende Ausweitung zu erwarten, ist hingegen nicht gewünscht und auch nicht unbedingt Voraussetzung, um das Shopperlebnis Zermatt zu vermarkten.

Längere Öffnungszeiten scheinen rein aus dem Kundenverhalten kaum Sinn zu machen. Diese drängen gegen 19.00 ohnehin meist in die Restaurants, und wären frühestens nach 21.00 wieder zum Einkaufen bereit. Um diese Zeit sieht das kantonale Reglement aber die maximale Öffnungszeit als erreicht an.

Das zweite Thema betraf die sogenannte „Blaue Karte“, die von einigen Geschäften als Anrecht auf die 10% Einheimischenrabatt gesehen wird. Die Handhabung hierbei scheint sehr unterschiedlich. Einige Geschäfte verzichten vollständig auf den Rabatt, andere geben diesen bei Vorweis der Karte, einige kommen sogar kaum darum herum, den Rabatt sogar Zweitwohnungsbesitzern zu gewähren, die nicht einmal eine solche blaue Karte besitzen.

Fazit: Am System „Blaue Karte“ wird künftig wohl kaum zu rütteln sein. Die meisten Geschäfte werden diese Praxis beibehalten.

Unterschiede sind sicherlich branchenspezifisch auszumachen und hängen auch davon ab, wie hoch der Anteil „einheimischer Kunden“ überhaupt ist.

Den Rabatt gewähren vor allem auch Betriebe, die durch das Online-Shopping stärker betroffen sind: (Sport, Mode, Schuhe, Elektronik)

Kurz erwähnt wurden dazu noch der anstehende WarmUpCup von Zermatt Tourismus, während dem der Gewerbeverein aktiv das Shopperlebnis Zermatt promoten möchte. Dies in Form von verschiedenen Angeboten und den beiden Verkaufs-Abenden bis um 21.00

Ebenso kam der saisonale Ausverkauf zur Sprache, der sich zwangsmässig immer stärker am Ausverkauf in den Städten und in den Onlineshops richtet.

Marco Godat stellte dann noch kurz das Konzept Carvelo2Go vor.