**Μελέτη περίπτωσης Showrooming**

**Περίπτωση:** Ένα μικρό κατάστημα ρούχων στην οδό Ερμού, στην Αθήνα, αντιμετωπίζει αυξημένο ανταγωνισμό από τα online καταστήματα. Πολλοί πελάτες έρχονται στο κατάστημα για να δοκιμάσουν ρούχα, αλλά τελικά τα αγοράζουν online σε χαμηλότερες τιμές.  
  
**Στόχος:** Να μειωθεί το showrooming και να αυξηθούν οι πωλήσεις στο φυσικό κατάστημα.  
  
**Προτεινόμενες λύσεις:**  
**Αντιστοίχιση τιμών:** Το κατάστημα μπορεί να προσφέρει online τιμές στα ρούχα που πωλούνται στο φυσικό κατάστημα.  
**Προσφορές και εκπτώσεις:** Ειδικές προσφορές και εκπτώσεις για αγορές στο φυσικό κατάστημα.  
Προσθήκη αξίας: Παροχή exclusives υπηρεσιών στο φυσικό κατάστημα, όπως προσωπική εξυπηρέτηση, styling tips, ράψιμο.  
**Δημιουργία εμπειρίας**: Διοργάνωση events, workshops και άλλων δραστηριοτήτων στο κατάστημα.  
**Ενίσχυση online παρουσίας**: Βελτίωση του website του καταστήματος, προσθήκη δυνατότητας online αγοράς, χρήση social media για προώθηση.  
**Συλλογή δεδομένων**: Καταγραφή των πελατών που κάνουν showrooming, για να κατανοηθούν οι αγοραστικές τους συνήθειες.  
**Εκπαίδευση προσωπικού**: Εκπαίδευση του προσωπικού για να αντιμετωπίζει το showrooming και να προωθεί τις αγορές στο φυσικό κατάστημα.  
**Συνεργασία με online retailers**: Συνεργασία με online καταστήματα για click-and-collect ή omnichannel αγορές.

Παραδείγματα επιτυχημένων εφαρμογών:  
Zara: Η Zara προσφέρει online τιμές στα ρούχα που πωλούνται στο φυσικό κατάστημα.  
Sephora: Η Sephora προσφέρει δωρεάν δείγματα και mini προϊόντα για αγορές στο φυσικό κατάστημα.  
Apple: Η Apple διοργανώνει workshops και events στα καταστήματά της.  
Συμπέρασμα:  
  
Το showrooming αποτελεί σημαντική πρόκληση για τα παραδοσιακά καταστήματα. Η υιοθέτηση μίας ολοκληρωμένης στρατηγικής, που συνδυάζει ανταγωνιστικές τιμές, προστιθέμενη αξία και εμπειρία, μπορεί να βοηθήσει στην αντιμετώπιση του showrooming και στην αύξηση των πωλήσεων.  
  
Πηγές:  
<https://www.lsretail.com/resources/showrooming-threat-opportunity-infographic>  
<https://www.usatoday.com/story/money/columnist/abrams/2013/04/12/small-business-online-frustrations/2076169/>  
<https://www.usatoday.com/story/money/columnist/abrams/2013/04/12/small-business-online-frustrations/2076169/>