

PRESSEMITTEILUNG

Hannover, den 13.07.2016

Intelligent Point of Sale - Interaktive Unterstützung für das Verkaufsgespräch

Der Verkauf ist der Herzschlag im Einzelhandel. Um sich gegenüber dem steigenden Konkurrenzdruck durchzusetzen, müssen Einzelhändler klar erkennbare Mehrwerte für den Kunden schaffen. Dazu ist das Beratungsgespräch die Basis, um Vertrauen und Interesse beim Kunden zu wecken. Gerade im Gegensatz zum Onlinehandel ist die Beratung eine gute Möglichkeit zur Differenzierung. Eine Möglichkeit, sich im Einzelhandel gegenüber der Konkurrenz abzuheben, gerade im Hinblick auf den Onlinehandel, liegt bei der persönlichen Kundenberatung. Durch das DSB wird Einzelhändlern eine Maßnahme an die Hand gegeben, ihre Verkaufsargumente aktiv zu bestärken.

Effektive Verkaufsgespräche im Einzelhandel wichtiger denn je

In der Verkaufssituation benötigen Einzelhändler konkrete Maßnahmen, um Ihre Verkaufsargumente zu bestärken. Verschiedene Medien dienen der Unterstützung im Rahmen von Verkaufsgesprächen. Erklärungsbedürftige Produkte können so über Bildschirme ausführlicher präsentiert und beworben werden, Besonderheiten dargestellt werden und der Kunde auch interaktiv miteingebunden wird, indem das Produkt interaktiv „erlebt“ wird. Neue Lösungen des Digital Signage zeigen Möglichkeiten auf, um durch eine Mischung aus Information und Unterhaltung den Kunden abzuholen. Durch wechselnde Inhalte wird die Aufmerksamkeit des Kunden erhöht und auch die Erinnerungsleistung des Betrachters über die Produkte. Auch können die Bildschirme zur Selbst-Information des Kunden dienen, um so das Produkt selbst zu erleben und Informationen gezielt abzurufen. So wird Einzelhändlern die Möglichkeit geboten, Ihren Abverkauf zielorientierter und mehrwertbringender zu gestalten. Auch wird der Verkauf innovativer gestaltet und dem Kunden eine andere Art des Verkaufsgesprächs geboten. Der wichtige Unterhaltungsfaktor wird befriedigt und zusätzlich werden tief verankerte Emotionen schaffen.

Das Digital Signage Board zur Verkaufsunterstützung

Durch das DSB können Sie im konkreten Verkaufsgespräch Ihre Verkaufsargumente bestärken und das Interesse Ihrer Kunden noch weiter erhöhen. Mit dem DSB® haben Sie ein umfassendes Informationsmedium, mit dem Ihre Inhalte übersichtlich, aktuell und ansprechend an Beteiligte kommuniziert werden. So können aktuelle Aktionen, Sonderangebote mit lokalen und nationalen Nachrichten verbunden werden und im Wechsel ausgestrahlt. Inhalte können standortunabhängig jederzeit von überall via Web-Frontend hochgeladen werden.

Mit dem DSB bieten wir Ihnen eine Verkaufsunterstützung durch Bildschirme mit Informationen für Ihre Kunden in der direkten Einkaufsumgebung, um Ihren Umsatz nachhaltig zu steigern. Begeistern Sie Ihre Kunden mit aktuellen Angeboten, laufenden Aktionen, Sonderangeboten und reichern Sie diese mit tagesaktuellen Nachrichten an.

Selbst-Information des Kunden am POS

Mit dem DSB werden über verschiedene Sektoren unterschiedliche Inhalte auf einer Bildschirmseite dargestellt. Mit der Touchfunktion können sich Kunden über angelegte Menüpunkte durch die Inhalte navigieren. Die Informationen können vergrößert, verkleinert oder per Fingerzeig verschoben werden. Durch angezeigte Produktvideos, Bilder oder weiterführende Produktinformationen werden die Verkaufsargumente der Einzelhändler weiter bestärkt und die Beratungsleistungen erhöht sowie die Servicequalität optimiert.

Vielfältige Vorteile für Einzelhändler

Einzelhändler bieten Ihren Kunden zusätzliche Beratung und einen umfassenderen Service, wodurch die Servicequalität gesteigert wird. Durch die ständige Information des Kunden mit personalisierten Inhalten und Sonderangeboten erhöhen Einzelhändler nachweislich Ihren Umsatz. Die positive Wirkung auf das Image ist ein weiterer positiver Effekt. Durch die Erhöhung der Werbewirksamkeit wird der Kaufwunsch des Kunden verstärkt, da Ihre Werbeeinhalte zuverlässiger und schneller verteilt werden. Denn nur durch eine aufmerksamkeitsstarke Werbung, welche vor allem standortbezogen und zielgruppenorientiert ist, können die Umsätze nachhaltig gesteigert werden. Für Kunden bieten Sie die genau richtigen Verkaufsargumente, da in jeder Einkaufssituation der Kunde aktuell und personalisiert informiert ist und bspw. Sonderangebote stets im Blick behält.

Über heinekingmedia

Die heinekingmedia GmbH entwickelt und vertreibt moderne Kommunikationslösungen in Schulen (netschool), Unternehmen (netbizz), öffentlichen Einrichtungen (netpublic) und spezielle Lösungen für den Einzelhandel (netPOS). Heinekingmedia ist einer der führenden Anbieter im Bereich Digital Signage, beschäftigt aktuell 85 Mitarbeiter und versorgt 7.500 Kunden sowie täglich 1,5 Millionen App-Nutzer.

Zusätzliche Informationen erhalten Sie auf: www.netpos.de

(589 Wörter, 4.751 Zeichen inkl. Leerzeichen)

Pressekontakt:

heinekingmedia GmbH

Jessica Narten

Public Relations Manager

Hamburger Allee 2-4

30161 Hannover

Tel.: +49 (0) 511/675190

presse@heinekingmedia.de

www.heinekingmedia.digitales-schwarzes-brett.de