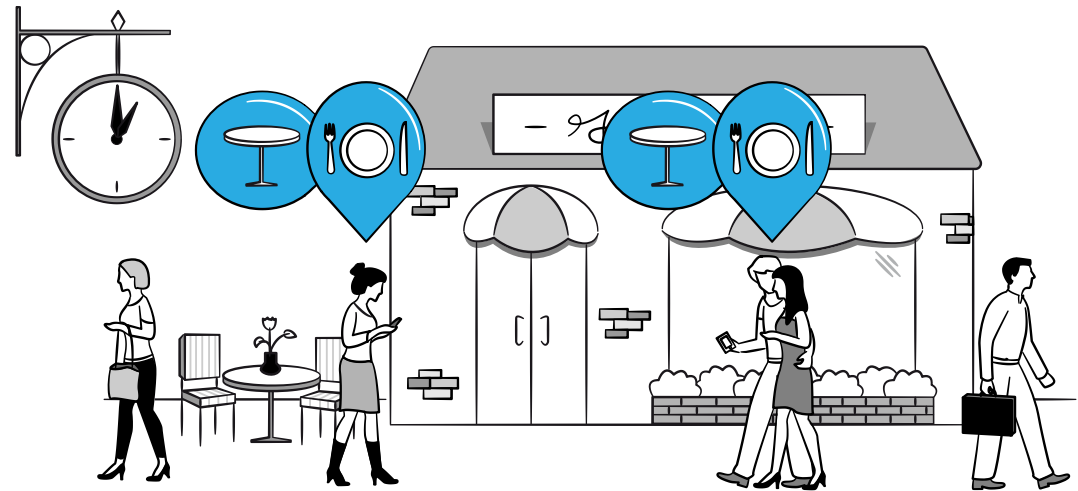




#future shopping

THE STORY



FUTURE SHOPPING IST HEUTE

Traditionellen stationären Handel mit neuen digitalen Technologien verbinden

Die paperworld Sonderschau „Future Shopping“ zeigt wie man den Einzelhandel und den Kunden mit neuer digitaler Technologie verbinden kann.

Hierfür wird auf 400 Quadratmetern eine ganze Einkaufspassage mit Geschäften gebaut, in der die Besucher ganz real nachempfinden können, wie die Technologie funktioniert. Zunächst kann sich der Besucher über die Downloadmöglichkeiten der Smartphone-App informieren. Auch Ausleihgeräte stehen für die Zeit des Rundgangs zur Verfügung.

Dann kann das Shopping-Erlebnis beginnen. Ob im Fashion-Store, dem PBS-Geschäft, im Museum, im Lebensmittelladen oder im Café, überall wartet etwas Besonderes: Sonderangebote, Produktinformationen oder Rezeptvorschläge fürs Abendessen.

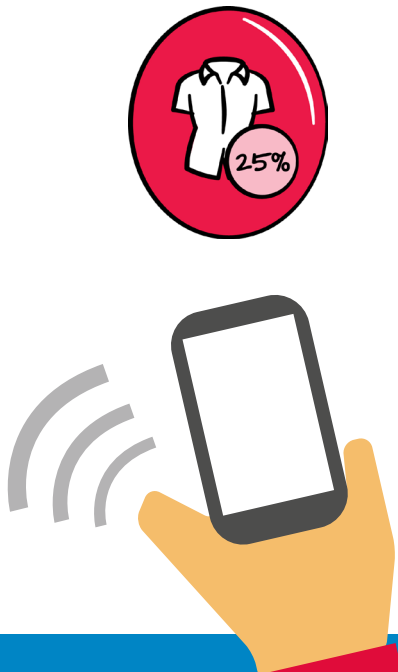
Am Point of Sale, wo 70 Prozent der Kaufentscheidungen getroffen werden, wird die Präsentation der Markenwelten durch die Einbindung von mobilen Geräten eine neue Dimension erreichen. Hochemotionale Videos, die individuell für die einzelnen Zielgruppen zugeschnitten werden, ergänzen die herkömmlichen Marketingprodukte. So wird der Einkaufsbummel zum virtuellen Shopping-Erlebnis. Voraussetzung für den Einsatz von Beacons ist, dass der Kunde sich nicht belästigt fühlt, sondern die gezielte Information zu Angeboten oder Produkten schätzen lernt.

WINDOW SHOPPING

Das herkömmliche mit dem Modernen verbinden und den Kunden begeistern

Der Fashion Store zeigt einen ganz besonderen Vorteil des realen Handels: Das Schaufenster. Dort können Waren Passanten angeboten werden. Kaufen kann er sie jedoch nur zu den üblichen Öffnungszeiten. Mit Hilfe von Beacons und einer App mit integriertem e-Shop können Passanten unter dem Begriff Window-Shopping die Ware auch nach Geschäftsschluss sowie an Sonn- und Feiertagen praktisch „im Vorbeigehen“ kaufen und sich nach Hause liefern lassen.

So wird die Kauflust des Kunden gleich zubarer Münze und aus jedem stationären Ladengeschäft ein Onlinehandel.





MEHR INFORMATION EINFACH PER PUSH

Mit Mehrwerten neue Zielgruppen gewinnen

Im Museum der Future Shopping Sonderschau erhält der Besucher über Beacons und App Zusatzinformation zu den Exponaten, auch in Audio-Form.

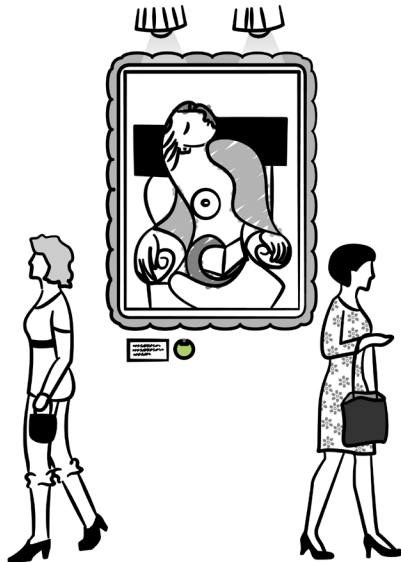
Insbesondere für die jüngere Zielgruppe kann das Museum durch den Einsatz moderner Technologien mehr Interesse wecken und sein antiquiertes Image aufpolieren.

Im PBS-Store ist die Situation in einem herkömmlichen Schreibwarenladen nachgeahmt. Besonders schwer haben es hier Produkte ohne Verpackungen, z.B. Schreibgeräte, mit versteckten Produktvorteilen. Der Kunde ist oft nicht in der Lage, sich die notwendigen Informationen

für eine optimale Kaufentscheidung zu beschaffen – zumal die dafür vorgesehenen Verkäufer ebenfalls überfordert sind, nicht neutral beraten oder gar nicht vorhanden sind.

Genau diese Informationen können über Beacons und mobile Geräte genau zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort in der richtigen Sprache für die richtige Zielgruppe zur Verfügung gestellt werden.





SYNERGIEN NUTZEN

Zusatzanreize schaffen und Umsatz steigern

Im Food Store wird der Kauf von Lebensmitteln, der im täglichen Leben mit einer immer wiederkehrenden Herausforderung für die Kunden verbunden ist, simuliert: Was essen wir heute? Ein besonderer Service des Handels könnte dabei sein, dem Kunden bei der Lösung des Problems behilflich zu sein.

Beim Betreten des Ladens werden zum Beispiel Menü-Empfehlungen zum Produkt im Regal auf dem Smartphone angezeigt. Natürlich können diese Empfehlungen mit anderen Aktionen/Sonderangeboten kombiniert werden. Die Kochrezepte gibt es selbstverständlich kostenlos dazu.

Der Handel wird durch diesen zusätzlichen Service von einem reinen „Warenverkäufer“ zu einem „Ideengeber“ für die Kunden.



DEN KUNDEN KENNENLERNEN UND ZUM KÖNIG KRÖNEN

Spielend belohnen und für sich gewinnen

Last but not least erzählt die Sonderschau die Zukunftsstory der Gastronomie. Der Besucher wird im Marktplatz-Café über eine Beacon-Pushnachricht auf seinem Smartphone begrüßt. Bei seinem elektronischem Check in, erhält er gleich die Menükarte angezeigt und kann seine Bestellung abgeben. Als Ausbaumöglichkeit wäre in der Folge die elektronische Bezahlung möglich.

Zum Abschluss ihrer Tour durch die Shopping Passage erwartet den Besucher der Sonderschau beim Showcase für ein Loyaltykonzept ein kleines „Goody“ Mit jedem Besuch einer der Future Store-Stationen auf dem Marktplatz sammelt er Punkte, für die er am Ende der Shoppingtour belohnt wird. Darüber hinaus kann er mit der Beantwortung eines mobilen Fragebogens seine Eindrücke zur Future Shopping Sonderschau wiedergeben.

Im realen Leben erhält der Handel mit Hilfe von Werkzeugen, wie Beacons und Umfragetools wichtige Daten, zu Besucherprofilen, Laufwegen und Verweilzeiten für zukünftige Marketingstrategien oder Werbekampagnen.

Über 1eEurope Deutschland

appyvenues ist das Lösungsportfolio der 1eEurope Deutschland für mobile Business Anwendungen und umfasst u.a. eine Integrationsplattform, ein Content- und Beacon-Management-System und einen intelligenten Synchronisationsmechanismus für offline-fähige Apps (Android & iOS) Auf dieser Basis lassen sich flexibel und skalierbar die unterschiedlichsten Applikationen umsetzen.

Von B2B orientierten Anwendungen zur Produktinformation, Bestellung oder dem Informationsaustausch (z.B. mit Mitgliedern oder Mitarbeitern) bis hin zu B2C Apps für den Einzelhandel, die um Location Based Service Konzepte erweitert werden (z.B. ortsabhängige Ansprache der Kunden durch appybeacons, GPS etc.)

1eEurope Deutschland GmbH
Max-Eyth-Str. 38
71088 Holzgerlingen

Telefon: +49 (0)7031 46 17 30
www.appyvenues.de - www.1eEurope.de



Über blukii®

blukii® ist ein Produkt der Schneider Schreibgeräte GmbH. Seit 75 Jahren fertigt Schneider Schreibgeräte, die höchste Ansprüche an Qualität, Schreibkomfort und Langlebigkeit erfüllen. Pioniergeist und die Aufgeschlossenheit gegenüber Neuem sorgen für kontinuierliche Weiterentwicklung und Anpassung des Produkt-Programms.

Aufgrund dieser Innovationskultur ist der neue Unternehmensbereich C.Schneider–New Solutions gegründet worden, um neue Produkte und Lösungen nach dem Motto „ReThink it“ umzusetzen.

blukii. My e-life

Smartphones, Tablets, Wearables, Beacons, Sensors, Tags und das Internet verändern die Welt. Zusätzlich zum „real life“ erhalten wir zunehmend ein „e-life“. Die neuen Möglichkeiten nutzen und gleichzeitig die neuen Gefahren abwenden. Dafür steht blukii.

Schneider Schreibgeräte GmbH
Schwarzenbach 9
78144 Schramberg / Tennenbronn

Telefon +49 (0)7729 9192841
Mobil +49 (0)173 395 3441
www.blukii.de



WEARABLES
BEACONS
SENSORS
&TAGS

#future shopping