



Interaktive polytouch® Kiosk-Systeme mit Nephela - die In-store Ecom Software

DIE NÄCHSTE GENERATION INTERAKTIVER KIOSK-SYSTEME

polytouch® revolutioniert das Einkaufserlebnis bei TAO® Sportswear – neue intelligente Features für Shop-in-Shop Konzepte

TAO®'s POOOX (Point of Online Offline Exchange) verschmilzt mit polytouch® seinen stationären Einzelhandel mit dem Online-Handel und nutzt so die vielen Vorteile des Omnichannels. TAO® Kunden profitieren ab sofort von einer intuitiven Produktberatung und finden so schneller das gewünschte Produkt. Der interaktive Kiosk ermöglicht außerdem die Verkaufsfläche virtuell zu vergrößern und somit das gesamte Produktsortiment zu bewerben – und das auf kleinstem Platz. Der Kunde erfährt so ein völlig neues und innovatives Einkaufserlebnis!

Dank Nephela, Pyramid's weltweit erster Out-of-the-Box Lösung für interaktive polytouch® Kiosk-Systeme, entstehen komplett neue Umsatzpotentiale für

TAO®, da so auf einmal ein deutlich größeres Produktangebot im Shop-in-Shop angeboten werden kann. Folglich muss TAO® nur die absatzstärksten Artikel tatsächlich im Laden präsentieren und vorrätig halten. Das restliche, komplette Warensortiment wird mit Hilfe des polytouch® Kiosks präsentiert und kann bequem online abgerufen werden. Außerdem kann auch eine breite Palette an zusätzlichen Dienstleistungen und Services angeboten werden, was wiederum das Upselling begünstigt sowie schnellere und bequemere Check-Outs ermöglicht.

TAO® lässt dem Kunden die freie Wahl, wie er einkauft – sie können beliebig zwischen online und offline wechseln: Das ist wahres Omnichannel-Shopping!

Die Herausforderung für Einzelhändler im 21. Jahrhundert

E-Commerce verzeichnet weiterhin ein rasantes Wachstum und Einzelhändler sind gezwungen nach neuen strategischen Konzepten zu suchen, wie z.B. Omnichannel Ansätze, um die Umsätze im stationären Einzelhandel zu steigern und zugleich ein attraktiveres Einkaufserlebnis zu schaffen, um Kunden zurück in die Läden zu bringen.

So bieten Omnichannel Ansätze Kunden viele neue Vorteile und Services. Einzelhändler können ihr Angebot enorm vergrößern, indem sie virtuell das komplette Produktsortiment darstellen. Außerdem werden Kunden interaktiv in den Einkaufsprozess einbezogen und profitieren darüber hinaus von Diensten wie einer intuitiven elektronischen Beratung am Kiosk-System.



polytouch® treibt Einzelhandels-Innovationen © TAO® Sportswear in Deutschland an

Weitere wichtige Produktinformationen können ferner abgerufen werden und es besteht die Möglichkeit, passende Accessoires zu finden. So ist die Suche nach geeigneten und zueinander passenden Produkten im Handumdrehen erledigt und die Kunden profitieren von einem positiven und stressfreien Einkaufserlebnis.

Auch die Entscheidung, die Einkäufe nach Hause liefern zu lassen oder Ware direkt mitzunehmen, trifft der Kunde. Echtzeit Angebote können außerdem zentral auf alle gewünschten interaktiven Kiosk-Systeme aktuell und individuell terminiert werden. Ein weiterer entscheidender Faktor ist die Geschwindigkeit der Transaktion. So ermöglicht der Kiosk den Zahlprozess in kürzester Zeit abzuschließen. Die gewählten Produkte werden einfach per QR-Codes gescannt und anschließend bezahlt.

Wissen, was Kunden wollen – Der TAO® Vorsprung

Innovationen sind einer der Erfolgsfaktoren im umkämpften Einzelhandel. Omnichannel-Strategien helfen ein neues Einkaufserlebnis für die Kunden zu schaffen, mit neuen Services zu überzeugen und maßgeschneiderte Produkte anzubieten. Um die Markenbekanntheit von TAO® weiter zu steigern, sich als führende Marke im Bereich für Sport- und Laufbekleidung zu positionieren hat TAO® mit Hilfe von polytouch®, dem interaktiven Kiosk-System, den stationären Handel mit dem E-Commerce verschmolzen. Bei

der Integration stand für TAO® der Kundennutzen im Vordergrund. Speziell die Stellenkürzungen im Einzelhandel der letzten Jahre bedeutete folglich auch ein deutlich geringeres Serviceangebot für den Kunden. Mit Hilfe der interaktiven Kiosk-Systeme wird nun die fachmännische Beratung sichergestellt (Produktfinder und Produktvergleiche) mit dem Resultat eine höhere Zufriedenheit, Treue und Bindung der Kunden an die Marke TAO® zu erreichen.

Die nächsten Schritte – der vollständig integrierte Vertriebszyklus

All diese neuen Technologien und Lösungen dienen letztlich dazu, den Vertriebszyklus zu schließen und den Kunden die Möglichkeit zu bieten, einzukaufen, wann und wo immer sie es wünschen. Auch ein umfassendes Serviceangebot ist heutzutage Grundvoraussetzung. Kunden wollen sich intensiv mit Produkten auseinandersetzen, dass setzt Produktdetails, Produktvergleiche und Produktbewertungen voraus, da das beste Preis-Leistungs-Verhältnis gesucht wird. Deshalb sind Omnichannel-Strategien nicht nur wünschenswert, sondern heutzutage unerlässlich.

TAO®'s Omnichannel-Strategie wird in zwei Phasen implementiert:

Phase 1 besteht aus integrierten, regionalen Echtzeit Kampagnen. Anhand von Vertriebsstatistiken werden die absatzstärksten Artikel der jeweiligen Region zu Spitzeneinkaufszeiten beworben und je nach Saison und Wetter zu Sonderkonditionen angepriesen. Zum Beispiel werden im Herbst und Winter gezielt wasserdichte und gut sichtbare Kleidung angeboten.

Phase 2 ist für das erste Quartal 2015 geplant. Um die Markenbekanntheit zu steigern und mehr Besucher in die Läden zu bringen, werden Rabattflyer mit QR-Codes in den Einkaufsstraßen nahe der Handelspartnerfilialen verteilt.

VIER GUTE GRÜNDE

1 Benötigen Sie zusätzliche Ladenfläche?

polytouch® vergrößert virtuell die Ladenfläche und das komplette Produktsortiment kann auf geringsten Platz dargestellt werden

2 Moderner, urbaner Lebensstil und neues Einkaufsverhalten

Kunden genießen den Luxus eines ausgiebigen Einkaufs ohne schwere Taschen tragen zu müssen

3 Multichannel ist mehr als ein schönes Schlagwort

Beschleunigen Sie Ihr Business: Verschmelzen Sie den stationären Handel mit dem Onlinehandel

4 Immer auf dem neuesten Stand

Aktuelle und individuelle Angebote in Echtzeit

Die Kunden können dann die QR-Codes am polytouch® Kiosk einlesen und erhalten so zum Beispiel einen Preisnachlass von zehn Prozent auf ihren nächsten Einkauf.

„Die Kiosk-Systeme verwandeln jede SB-Transaktion in ein pures Vergnügen. Die polytouch®-Systeme ziehen Kunden an, sind erstaunlich kompakt in ihren Abmessungen und lassen sich in jedes Ladendesign integrieren“, erläutert Peter Fricke, Geschäftsführer, TAO® Sportswear.

polytouch® ist ein leistungsstarkes 32 Zoll großes (56 cm) all-in-one Multitouch System. Die interaktiven Anwendungsmöglichkeiten des kompakten Gerätes lassen sich in wenigen Installationsschritten realisieren. Das patentierte Quick Mounting System des polytouch® ermöglicht den schnellen und einfachen Wechsel der ansteckbaren Funktionsmodule.