

Szólítsa meg a legjobb pillanatban vásárlóit!

Hatékony elérés a kritikus időben

A másodlagos vásárlói kijelzővel direkt üzenet, célzott hirdetés, vagy akár személyre szabott, törzsvásárlói ajánlat juttatható célba rendkívül gyorsan – nyomdai, logisztikai és kihelyezési költség nélkül.

Vevői előnyök

- Jól olvasható, nagy kijelző
- A szkennelési és blokkolási folyamat figyelemmel kísérése
- A megvásárolt áru és mennyiség nyomon követése
- A fizetendő összeg szem előtt tartása
- A bizalom növekedése
- Személyre szabott hirdetés, törzsvásárlói ajánlat révén vásárlói élmény



A vevők számára egyértelmű előnyt jelent a másodlagos vásárlói kijelző által nyújtott szolgáltatás, mivel mindvégig figyelemmel kísérhetik a vásárlást, szkennelést, ellenőrizhetik a pénztárost, így nem szükséges utólag tételesen böngészniük a blokkot, hanem bizalommal, elkötelezetten és elégedetten távozhatnak az áruházból.

Kereskedői előnyök

A kereskedők számára folyamatos kihívást jelent a vásárlók hatékony elérése a megfelelő, de költséghatékony hirdetésekkel, reklámokkal, táblákkal, akciókkal, hiszen egyre nehezebb elcsípni figyelmüket a hatalmas reklámzajban. A másodlagos vásárlói kijelző segítségével azonban garantált:

- a hirdetések, reklámok, akciók folyamatos, hatékony célba juttatása;
- költséghatékony és célzott elérés.

Mi minden jeleníthető meg?

A bolt típusától függően változó időtartamban van lehetőség reklámszpotok, képek, animációk megjelenítésére. Egy szkennelési és fizetési szakaszban, amely átlagosan 0,5-4 percet vesz igénybe, akár 10-50 termék bemutatására és hirdetésére ad lehetőséget.

- Jelenlegi akciók, legjellemzőbb termékek
- Adott termékhez, termékcsoporthoz ajánlott más termék, kiegészítő, kapcsolódó áru
- Jövőbeli akciókról információk
- QR kód beolvasási lehetőség
- Marketing, PR-üzenetek, reklámok

- Szállítók által szponzorált tartalmak megjelenítése
- Vevőhűséget erősítő kommunikáció: Köszönjük a vásárlást vagy Jöjjön be máskor is hozzánk.
- Visszajelzés kérése – információ, vélemény, elégedettség
- Vevői adatok begyűjtése – például irányítószám, mobiltelefonszám
- Nyereményjáték, tárgynyeremény-sorsolás
- Gyártói, szállítói reklámok megjelenítése – akár elszámolási alapon

Miért hatékony?

- Mivel a vásárló akarva-akaratlanul is nézi, a legeredményesebb direkt megoldásnak számít például a reklámtáblákhoz, szórólapokhoz, utcai hirdetésekhez képest
- Célzott, személyre szabható hirdetési felület, törzsvásárlói és hűségprogram támogatása vagy adott áruhoz kötött ajánlatok bemutatása
- Csomag, Pack és más engedményekre való figyelemfelhívás
- A legolcsóbb hirdetési felület, nincs nyomdai, logisztikai és kihelyezési illetve hoszteszköltség
- Hihetetlenül gyors, nincs nyomdai, logisztikai és kihelyezési idő

Egyszerű kezelhetőség

A kereskedőnek nincs más dolga, mint megadnia/feltöltenie, melyek az akciós termékek, saját hirdetési anyagok, felhívások, üzenetek, gyártói, szállítói reklámok, majd megadnia az időintervallumot és órát.

Egy bolt vagy áruház megfelelő informatikai támogatás nélkül nem tud igazán hatékonyan és eredményesen működni! Napi szintű, pontos és részletes kimutatásokkal, jelentésekkel lehet csak megfelelő üzleti döntéseket hozni, a trendeket megmutató elemzések révén érdemes csak erősíteni, fejleszteni vagy motiválni a dolgozókat, mindehhez pedig érdemes tisztában lenni azzal, hogy a vásárlók mennyire elégedettek az üzlettel.

Egyre kiélezettebb verseny folyik a vásárlókért, ki tud többet és jobbat adni, jobb szolgáltatást, jobb vásárlói élményt, erre minden lánc, kereskedő egyre többet áldoz. Válasszon gyorsan megtérülő beruházást! Keressen minket!