

POS(itives) Marketing

Studien belegen, dass sich der stationäre Handel im Wettbewerb mit den Online-Kanälen kreativ um seine Kunden bemühen muss. Aber wie? Das Baden-Badener Unternehmen Permaplay zeigt Lösungen.



(Inter)aktive Verkaufsförderung: Permaplay Media Solutions bietet seinen Kunden eine Rund-um-Betreuung

IN ZEITEN VON Computerspielen, E-Mails, Internet, Mobiltelefonen und Instant Messaging verändert sich unweigerlich die Zielgruppe des Facheinzelhandels: Digital Natives werden immer mehr zu Kunden und auch die Generation, die noch nicht mit Computern aufgewachsen ist, verändert ihre Verhaltensweisen. So ist eine Anforderung der Kunden von heute die ständige Verfügbarkeit von Informationen immer und überall – im besten Fall multimedial aufbereitet. Und hier setzt das Baden-Badener Unternehmen Permaplay Media Solutions an: Kon-

zeption und Durchführung von zeitgemäßen verkaufsaktiven POS-Strategien mit Hilfe moderner, leistungsstarker Medien wie Touchscreen-Displays, interaktiven Terminals mit integrierten Barcode-Readern bis hin zu komplexen Digital-Signage-Projekten, die die Vernetzung von Bildschirmen über Internet beinhalten, gehören zur umfangreichen Produktpalette.

Eine der besonderen Stärken von Permaplay Media Solutions ist es, neue Technologien auf ihre „POS-Tauglichkeit“ hin zu prüfen und entsprechend innovative Produkt- und Kommunikationslösungen für Kunden zu entwickeln. Dieser Tradition entsprechend bereitet das Unternehmen die Einführung eines POS-Tablet-Systems auf Android-Plattform vor, das in Kürze auf den Markt kommen wird.

Die Entwicklung und Produktion der Permaplay-Geräte erfolgt durch verlässliche Partner in Fernost, mit denen Geschäftsführer Werner Vogt seit vielen Jahren erfolgreich zusammenarbeitet. „Diese Kooperation von den

ersten Ideen bis hin zur marktreifen Produktion der Geräte ist für unsere Kunden ein handfester Vorteil, denn über dieses Vertrauen zum Produzenten können wir unseren Partnern und Auftraggebern die Qualität und Funktionalität sichern, die am POS für dauerhaften Erfolg ohne Ausfälle sorgt“, so Werner Vogt.

Neben der Konzeption, Entwicklung, Bereitstellung und Installation der technischen Geräte ergänzt ein umfangreiches Service-Angebot das Portfolio: Ein Update-Service, eine Service-Hotline und eine 24-Monate Garantie sorgen für ein Höchstmaß an Sicherheit für alle Permaplay-Kunden.

MESSBARER NUTZEN

Die Qualität von Medien am POS ist wie kaum ein anderer Bereich durch eine ganz einfache Zahl zu definieren: Was kostet es den Kunden auf der einen Seite und was bringt es ihm auf der anderen Seite? Eine Auswertung nach Abschluss der Video/Multimediaaktion zeigt den Kunden in allen Details, was die Aktion tatsächlich „unter dem Strich“ gebracht hat.

www.permaplay.de



*Werner Vogt,
Geschäftsführer Permaplay Media Solutions*