

Facts Digital Signage

Die Vorteile des Einsatzes von Digital-Signage am POS

Im heutigen Einzelhandel spielt Digital Signage eine immer größere Rolle. Doch was genau verbirgt sich hinter diesem Begriff?

Digital Signage bezeichnet den Einsatz von digitalen Anzeigegeräten wie LED-Screens, LCD-Monitore, Projektoren oder Sensoriken, um dynamische Inhalte wie Texte, Bilder, Videos und interaktive Anwendungen darzustellen.

Diese Technologie hat sich zu einem wichtigen Instrument entwickelt, um Kunden anzusprechen, Informationen bereitzustellen und das Einkaufserlebnis zu verbessern.



Einsatzbeispiele von Digital Signage am POS:

Produktwerbung:

- ▶ **Digitale Displays und Beschilderungen** können Produkte in attraktiver Weise präsentieren, aktuelle Angebote bewerben und Kunden dazu ermutigen, zuzugreifen.
- ▶ **Durch die Integration einer Sensortechnologie (Bewegungssensoren, Gesichtserkennungstechnologie, ...)** können z.B. Alter und Geschlecht eines Kunden an der Warenpräsentation ermittelt werden, so dass entsprechend personalisierte Inhalte auf Monitoren angezeigt werden können. An die Waren angebrachte Sensoren können außerdem durch das Hochnehmen der Ware gezielte Inhalte auf einem Monitor steuern. Anhand dieser Technologie erfährt ein Kunde somit ein ganz individuelles Einkaufserlebnis. Für den Markenartikler bildet die sensorische Konsumentenforschung einen wesentlichen Baustein der Produkt- und Marktforschung.
- ▶ **Die Möglichkeit zur sofortigen (auch remote möglichen) Aktualisierung** ermöglicht es Markenartiklern, schnell auf saisonale Trends oder Änderungen im Lagerbestand zu reagieren.
- ▶ **Digitale Preisauszeichnung** erlaubt es, Preisänderungen direkt und sofort wirksam am POS vorzunehmen, ohne personellen Einsatz im Handel.

- ▶ **Interaktive Karten oder Suchfunktionen** können Kunden dabei helfen, gezielt nach bestimmten Produkten zu suchen und den Weg dorthin zu finden.

- ▶ **Interaktive Displays:**
Touchscreen-Displays ermöglichen es Kunden, Produkte genauer zu erkunden, Preise zu vergleichen und zusätzliche Informationen abzurufen. Markenartikler können die ergänzenden Informationen zu einem Produkt jederzeit und direkt aktualisieren und ergänzen. Der Handel benötigt durch interaktive Displays weniger Beratungskapazitäten.

- ▶ **Die Integration von QR-Codes oder Near Field Communication (NFC)** erlaubt es Kunden, Produkte direkt über ihre Smartphones zu erkunden oder kaufen. Durch Sensorik per NFC lassen sich wiederum interaktive Medien aktivieren und steuern.

Vorteile für Kunden

Für Kunden bietet Digital Signage zahlreiche Vorteile, die ihr Einkaufserlebnis verbessern und ihre Zufriedenheit steigern.

- ▶ **Verbessertes Einkaufserlebnis:**
Kunden erhalten durch interaktive Displays und informative Inhalte eine bessere Orientierung am POS und können leichter Produkte finden.
- ▶ **Die Möglichkeit, Produkte genauer zu erkunden** und zusätzliche Informationen abzurufen, trägt dazu bei, dass Kunden fundierte Kaufentscheidungen treffen können.
- ▶ **Aktuelle Informationen:**
Digitale Displays informieren am POS über aktuelle Angebote, Veranstaltungen und Produktverfügbarkeiten in Echtzeit.
- ▶ **Durch die Integration von Echtzeitdaten** können Kunden darüber informiert werden, wenn ein Produkt ausverkauft ist oder nur noch in begrenzter Stückzahl verfügbar ist.
- ▶ **Attraktive und gezielte Präsentation:**
Hochwertige LED-Screens und ansprechende Inhalte tragen dazu bei, dass das Einkaufserlebnis angenehmer und unterhaltsamer wird.
- ▶ **Die Möglichkeit, Produkte in Aktion zu sehen** oder in virtuellen Umgebungen zu erkunden, macht das Einkaufserlebnis spannender und interaktiver.

Vorteile für den Markenartikler

Auch für Markenartikler bietet Digital Signage zahlreiche Vorteile, die ihnen helfen, ihre Umsätze zu steigern und ihre Kunden besser zu erreichen.

- ▶ **Steigerung des Umsatzes:** Gezielte Produktwerbung und Promos auf digitalen Displays fördern Impulskäufe und steigern den Umsatz.
- ▶ **Durch die Integration von Cross-Selling-Taktiken** können Kunden dazu ermutigt werden, zusätzliche Produkte zu kaufen oder Upgrades durchzuführen.
- ▶ **Kostenersparnis:** Digitale Inhalte können kostengünstig aktualisiert und angepasst werden, im Vergleich zu gedrucktem Werbematerial.
- ▶ **Die Möglichkeit, Inhalte remote zu verwalten** und zu steuern, reduziert den Bedarf an physischem Material und den damit verbundenen Kosten und ermöglicht tagesaktuelle Korrekturen.
- ▶ **Effektive Markenpräsentation:** Digital Signage ermöglicht eine effektive Kommunikation von Markenbotschaften und stärkt das Markenimage des Einzelhändlers.
- ▶ **Die Integration von Social-Media-Feeds** oder Kundenbewertungen kann dazu beitragen, das Vertrauen der Kunden in die Marke zu stärken und die Markenloyalität zu fördern.
- ▶ **Interaktive Möglichkeiten:** Durch die Integration von Touchscreen-Funktionalitäten in LED-Displays können Einzelhändler interaktive Erlebnisse für ihre Kunden schaffen.

Fazit

Die Nutzung von Digital Signage am POS bietet eine Vielzahl von Vorteilen für Kunden und Markenartikler gleichermaßen.

Durch den Einsatz von digitalen Anzeigegeräten wie LED-Screens und interaktive Displays können Einzelhändler ihre Produkte effektiver bewerben, Kunden besser informieren und das Einkaufserlebnis insgesamt verbessern. Für Kunden bedeutet Digital Signage ein verbessertes Einkaufserlebnis durch eine bessere Orientierung am POS, aktuelle Informationen über Angebote und Produktverfügbarkeiten sowie eine ansprechende Präsentation der Produkte. Die Möglichkeit, Produkte genauer zu erkunden und zusätzliche Informationen, teils per sensorischer Interaktion, abzurufen, trägt dazu bei, dass Kunden fundierte Kaufentscheidungen treffen können und sich insgesamt wohler fühlen beim Einkaufen.

Markenartikler profitieren ebenfalls von der Nutzung von Digital Signage, indem sie ihre Umsätze steigern, Kosten sparen und ihre Markenpräsenz stärken können. Gezielte Produktwerbung und Sonderangebote auf digitalen Displays fördern Impulskäufe und steigern den Umsatz, während die Möglichkeit, Inhalte kostengünstig zu aktualisieren und zu verwalten, Kosten spart und die Flexibilität erhöht. Darüber hinaus ermöglicht Digital Signage eine effektive Kommunikation von Markenbotschaften und trägt dazu bei, das Markenimage zu stärken und die Kundenbindung zu fördern.

Als Vorreiter im Einsatz von Digital-Signage-Elementen im Einzelhandel hat decor metall gezeigt, wie innovative Technologien und maßgeschneiderte Lösungen dazu beitragen können, das Einkaufserlebnis zu verbessern und die Verkaufsergebnisse zu optimieren. Durch die Integration von hochwertigen Verkaufs-Display-Lösungen mit Digital-Signage-Elementen unterstützt decor metall Einzelhändler dabei, ihre Kunden zu begeistern und erfolgreich zu sein in einem zunehmend digitalen und wettbewerbsintensiven Marktumfeld.

Insgesamt zeigt die Nutzung von Digital Signage im Einzelhandel, dass diese Technologie eine wertvolle Ergänzung für Einzelhändler sein kann, um ihre Kunden besser zu erreichen, ihr Angebot effektiver zu präsentieren und ihr Geschäft zu stärken. Mit den richtigen Strategien und Lösungen können Einzelhändler von den vielfältigen Möglichkeiten profitieren, die Digital Signage bietet, um ihre Ziele zu erreichen und langfristigen Erfolg zu sichern.