

Presse-Information

Direkte Kunden- und Besucheransprache mit Beacons im Live-Einsatz – Location Based Marketing als ideale Ergänzung zu digitalen Marktplätzen

Diverse Studien belegen es längst: Digitale Marktplätze sind gewünscht! 84 % der Bürger wünschen sich einen regionalen Marktplatz in ihrer Region und möchten mobil einkaufen. Und auch ohne den stationären Einzelhandel geht es nicht. So kaufen 72 % der Konsumenten regional am liebsten im Geschäft – und nicht online. Gute Beratung, Umtausch- und Rückgabemöglichkeiten sowie Service für Garantien und Reparaturen sind hierbei treibende Faktoren. Angebote sowohl offline als auch online/mobil zu erhalten, ist für 73 % der Konsumenten sehr wichtig. „Multichannel“ wird daher zur Erfolgsformel für den Einzelhandel (Quelle: KPMG Consumer Barometer, 4/2015).

Die Kernaufgabe heißt also: Bringen Sie die Leute auf die Straße und erhöhen Sie dadurch die Frequenz in den Läden – dauerhaft und nachhaltig! Sinnvolles Location Based Marketing ist die ideale Ergänzung, um die digitale Umsetzung von regionalen Marktplätzen nachhaltig voranzutreiben. Informationen zu Geschäften, Restaurants und Sehenswürdigkeiten in der Umgebung, individuelle Angebote, Coupons u. v. m. können somit per Push-Benachrichtigung direkt auf die Smartphones der Kunden gelangen – denn Kunden hassen es zu suchen. Ganzheitliche Marketingkonzepte vermitteln Bürgern und Touristen zudem einen spannenden Mehrwert mit Spielcharakter und ermöglichen die ortsbezogene Interaktion auf der Fläche (z. B. durch den Einsatz von Beacons). Auf event- oder themenbezogenen Touren können Besucher ihr Punktekonto spielerisch aufbessern und sich beispielsweise Rabatt-Coupons, Angebote oder die Teilnahme an einem Gewinnspiel sichern.

Aber nicht nur der Endkonsument profitiert von digitalen Marktplatzkonzepten. Auch dem stationären Einzelhandel bietet der Einsatz von Location Based Services attraktive Werbemöglichkeiten. Praktisch im Vorübergehen wird die Aufmerksamkeit des Kunden auf Produkte, Angebote oder Aktionen gerichtet. Der Einzelhändler kann mit Hilfe von digitalen Mitteln viel mehr über seine Kunden erfahren. Wertvolle Informationen zu Verweilzeiten und Einkaufsgewohnheiten können erfasst werden und ermöglichen so die innovative Umsetzung von gezielten Marketingkampagnen.

Dank zahlreicher umgesetzter Projekte redet appyvenues nicht über Planungskonzepte, sondern über Städte mit Beacons im Live-Einsatz. Von der Idee bis hin zum nachhaltigen Marketingkonzept begleitet appyvenues Städte, Tourismus und Einzelhandel bei der digitalen Umsetzung von regionalen Marktplätzen – online und mobil.



Kontakt

Hannes Becker (Marketingleiter)
1eEurope Deutschland GmbH
Max-Eyth-Str. 38
71088 Holzgerlingen
Telefon: +49 (0)7031 46 17 341
hannes.becker@1eEurope.de