

Presse-Information

Mobiles Location Based Marketing zieht zahlreiche Besucher auf die mobikon 2015

Wie kann der traditionell, stationäre Handel mit Hilfe von digitalen Technologien auf mobilen Endgeräten unterstützt werden? Die Lösung zeigte die 1eEurope Deutschland GmbH auf der mobikon 2015 in der erfolgreichen Sonderschau „Proximity Area“, bei der Praxis-Lösungen zur Kundenbindung und Interaktion auf der Fläche thematisiert wurden.

Holzgerlingen, 28.05.2015. Im Fokus der Sonderschau „Proximity Area“ stand vor allem das im Handel als brisantes Thema geltende „Innovationsfeld lokalbasierter Dienste“ (Local Based Services). Gemeinsam mit der Messe Frankfurt sowie dem Hardwarepartner Schneider Schreibgeräte ist es der 1eEurope gelungen, einen interaktiven Showcase zu errichten. Hier konnten die Messebesucher die praxisnahen Anwendungen live erleben und ihre eigenen Erfahrungen mit „Near Field Communication“ und der Beacon-Technologie sammeln. Die Fachmesse für Mobile Business fand am 11. und 12. Mai in Frankfurt am Main statt und zeigte wie moderne Technologie den stationären Handel darin unterstützt, bestehende Kunden zu binden und auch neue Zielgruppen anzusprechen.

In einer großflächig nachempfundenen Einkaufspassage erlebte der Fachbesucher die gezielte Ansprache des Endverbrauchers direkt per Smartphone. Dabei kommt eine mobile App zum Einsatz, die über die appyvenues-Plattform erstellt wird. Anhand der zusätzlich verwendeten NFC-Tags und Beacons konnte die Interaktion mit Geschäften, deren Produkten sowie öffentlichen Einrichtungen, wie z. B. Museen und deren Ausstellungsstücken, auf der Fläche hergestellt werden. Beacons sind kleine Bluetooth-Sender, deren Signale von Smartphones im Umkreis von bis zu 70 Metern empfangen werden. Die appyvenues-Lösung der 1eEurope liefert ein Content-Management-System sowie ein zugehöriges Beacon-Management-System. Die passenden Inhalte werden so mit den zugehörigen Aktionen verknüpft, was einen sinnvollen Einsatz von „Location Based Marketing“ überhaupt erst ermöglicht.

Die Fachbesucher durchliefen den in mehrere Stationen gegliederten Praxis-Showcase und erhielten einen direkten Einblick in die innovativen Lösungen für den Multichannel-Handel. So z. B. der Fashion-Store, der mit seinem einladenden Schaufenster zum effektiven Vertriebskanal erblüht – selbst außerhalb der Ladenöffnungszeiten. Mit Hilfe der appyvenues-App und eines integrierten e-Shops, kann der Kunde jederzeit, einfach und bequem weitershoppen oder sich sein gewünschtes Produkt vormerken.

Das Museum der Sonderschau präsentierte seinen Besuchern eine besonders originelle Form der Museumsführung. Anhand der automatisch generierten Audio-Ausgabe bei Annäherung an ein Exponat, bietet appyvenues einen Mehrwert für Jedermann.

Im Food Store wurde der Lebensmitteleinkauf, der für die Kunden im täglichen Leben eine immer wiederkehrende Herausforderung darstellt, simuliert. Ein besonderer Service des Handels ist dabei, den Kunden bei seiner Einkaufstour zu unterstützen. So kann er sich beispielsweise direkt per appyvenues-App über Inhaltsstoffe, Herkunft und Nachhaltigkeit von Premium- oder

Bioprodukten informieren, um somit sein persönliches Präferenzprodukt zu erhalten. Kreative Menü-Empfehlungen und die passenden Kochrezepte motivieren den Verbraucher zum Einkaufen und ersparen stundenlanges Suchen. Der Handel entwickelt sich durch diesen zusätzlichen Service vom reinen Warenanbieter zum hilfreichen Ideengeber.

Im PBS-Store wurde das Szenario eines Schreibwarenhändlers nachgebildet. Produkte ohne Verpackungen (z. B. Schreibgeräte) erschweren es Verbrauchern die eigentlichen Produktvorteile zu erkennen. Wenn nun noch alle Fachberater vergeben sind, hält appyvenues die passende Lösung bereit, um den Kunden bei seiner Kaufentscheidung zu unterstützen. Durch den Einsatz der mobilen App, in Kombination mit der Anbindung einer Technologie zur Produktidentifizierung (z. B. Beacons, NFC-Tags, QR-Codes, u. s. w.), kann der Kunde derweil die wichtigsten Informationen sammeln und die Schreibgeräte miteinander vergleichen.

Ein weiteres Highlight der Sonderschau zeigte den Gastronom von heute. Hier konnte der Besucher bereits vor dem Betreten eines Cafés die Menükarte einsehen und bei Bedarf auch schon bestellen. Nach dem Betreten erhält der Kunde eine automatisierte Begrüßungsnachricht direkt auf sein Smartphone. Als Gamification-Effekt ist ein Zeitdisplay im Café integriert, wodurch der Kunde genau weiß, wann seine Bestellung fertig ist.

Eine wichtige Funktion, das Loyalty-Konzept, wurde abschließend auf dem Praxis-Showcase demonstriert. Mit seinen Besuchen bei den einzelnen Stationen sammelte der Fachbesucher Punkte, für die er am Ende seiner Shoppingtour belohnt wurde. Zudem konnte der Besucher seine Eindrücke zum Einkaufserlebnis durch die Beantwortung eines mobilen Fragebogens wiedergeben. Mit Hilfe der Statistikfunktion werden die Ergebnisse zusammengefasst und visualisiert. Doch damit nicht genug. Dank appyvenues und der Beacon-Technologie lassen sich wertvolle Daten zu Besucherprofilen, Laufwegen und Verweilzeiten exakt erfassen. Damit können Händler ihre Kunden genauer kennenlernen und insbesondere Marketingmaßnahmen und Werbekampagnen erfolgreich umsetzen.

Klaus Bröhl, Geschäftsführer der 1eEurope Deutschland GmbH: *„Durch den Einsatz der appyvenues-Lösungen, in Kombination mit der Anbindung einer Technologie zur Produktidentifizierung, wird eine sinnvolle Umsetzung von Location Based Marketing ermöglicht. Sie hält viele Potentiale für Handel, Museen, städtische Bereiche und Messen bereit. Aber auch für den B2B Bereich, wie für Verbundgruppen, Fachhandel, Messeaussteller u. a., können mobile Vertriebslösungen einen unumstrittenen Mehrwert bieten. Die mobile Art und Weise, Zielgruppen auf direktem Weg anzusprechen, stellt sowohl für den Multichannel-Handel als auch für den Endverbraucher eine echte Bereicherung dar. Mit Hilfe der praktischen Loyalty-Konzepte lassen sich Werbekampagnen mit großem Erfolgsversprechen anwenden und zielgruppengerecht steuern.“*



Abb.: Location Based Marketing dank der mobilen appyvenues-Lösung

Über 1eEurope Deutschland

Die 1eEurope Deutschland GmbH setzt seit 1996 erfolgreich eBusiness Projekte um. Dabei dienen die Module der Lösungsportfolios wie ADDVITY (B2B Plattform), appyvenues (Location Based Marketing) sowie das Serviceportfolio CONSARES (Beratung und Lösungen rund um eCommerce und Multi-Channeling) als leistungsstarke Basis für die erfolgreiche Umsetzung von mittlerweile mehr als 700 Kundenprojekten. Die 1eEurope betreut viele zufriedene und namhafte Kunden aus den unterschiedlichsten Branchen und entlang der gesamten Wertschöpfungskette wie z. B. VION Food Group (weltweit operierender Nahrungsmittelproduzent), TECHNO – Die Autohaus-Kooperation (mehr als 1500 Autohäuser in Deutschland), DTV – Tabakwaren-Vertriebsgesellschaft (mehr als 15000 Einzelhändler europaweit), BIKE&CO - Fahrradfachhandel (mehr als 650 Fahrradfachhändler), Böklunder (Marktführer SB-Wurst), u. v. m.

Kontakt:

Hannes Becker (Marketing Manager)

1eEurope Deutschland GmbH

Hannes.Becker@1eEurope.de

Max-Eyth-Str. 38

71088 Holzgerlingen

Telefon: +49 (0)7031 46 17 30

www.appyvenues.de