Diebold Nixdorf

DieboldNixdorf.com

Welcher Checkout-Typ sind Sie?

Storevolution® - Die Consumer Journey

Die Art, wie wir einkaufen ist so einzigartig wie jeder einzelne Mensch. Es hängt nicht nur davon ab, in welchem Land wir leben – auch von unserem Alter, unserer Affinität zu Technik und am Ende des Tages von dem gewählten Geschäft. Wenn wir aber die Wahl haben – welcher Checkout-Typ bin wir? Oder Ihre Kunden? Navigieren Sie sich in der Storevolution Journey zu Ihrem Checkout-Typen und erfahren Sie wie Sie Ihren Kunden die gewünschten Checkout-Optionen bieten können.

Das Kundenerlebis als Ziel – und Wege, es noch besser zu machen

Bei meinem Einkauf ist mir besonders wichtig, dass es

- komfortabel ist
- schnell und einfach ist
- informativ ist - mit neuster Technik

Mein Hauptgrund Technologie im Alltag zu nutzen ist

- Bequemlichkeit
- Unabhängigkeit und Schnelligkeit
- Neue positive Erlebnisse

Welche der folgenden Aussagen spiegelt am besten Ihre Meinung zur Wahl des Bezahlvorgangs?

- Ich unterhalte mich gern beim Bezahlen
- Ich bevorzuge die schnellste Option mit geringen Warteschlangen
- Mein Favorit sind Einkaufserlebnisse, die digital verknüpft sind

Wussten Sie, dass... 90% der Aspirational Tech-Fans es sehr schätzen ihre mobilen Coupons direkt mit dem Smartphone im Geschäft einlösen zu können?

Quelle: Mobile Persona Study 2017

Wie digital sind Sie mit Ihrem Händler verbunden?

- Das Teilen von privaten Daten und Treueprogramme sind nichts für mich
- Ich verbinde alle verfügbaren Apps für ein maximales und nahtloses Einkaufserlebnis
- Ich sammle gerne Treuepunkte, um sie gegen Artikel einzulösen

Nr. 1 Service Präferenz: Einen Mitarbeiter direkt zu dem Regal rufen, bei dem man Hilfe benötigt

Quelle: Mobile Persona Study 2017

Würden Sie ein digitales Leitsystem im Geschäft testen?

- Ich will nur meine Besorgungen erledigen
- Es wäre hilfreich, Mitarbeiter zu kontaktieren und zum richtigen Regal geführt zu werden
- Ich würde gern weitere Produktinformationen auf Anfrage erhalten
- Empfehlungen und Aktionen passend zu meinem Warenkorb wären schön

6 von 10 Kund:innen nutzen grundsätzlich In-Store Technologie

Quelle: The Essential Shopper Experience UK Online Technologies

60% Smiphone Checkout ➔ Top 1&1

59% Mobile Shopping Geräte des Händlers ➔ Top 1&1

59% Autonomer Checkout ➔ Top 1&1

Wie viele Artikel haben Sie bei einem normalen Einkauf?

- Maximal 10 Produkte
- Große Einkaufskörbe über 10 Produkte

Die traditionelle Kasse ist mein Favorit

Sie mögen es eher traditionell... haben es nicht besonders eilig und genießen den persönlichen Kontakt an der Kasse.

Mit 14,7 Millionen installierten EPOS verbaut* ist diese Art des Zahlens immer noch der Spitzenreiter und passt zu jeder Industrie und Branche. Integriert in den individuellen Checkout-Mix ist es eine sehr beliebte und vertraute Checkout-Option.

www.dieboldnixdorf.com/posystems/

Quelle: IDBR, Global EPOS and Self-Checkout 2021

Self-Checkout ist mein Favorit

Sie sind pragmatisch und bevorzugen die geradlinige Schnelldurchlauf für ihre kleinen Einkäufe.

Mit einem Anteil an Auslieferungen in 2021 von 17% erreichen prognostiziertem Wachstum der installierten Basis auf 1,8 Millionen SB-Kassen bis 2027* und diese ein wichtiger Bestandteil der Kassenzone. Integriert in modernen wie Abrisserklärung und Erfassung von Rückgabeartikel optimieren den Self-Service zusätzlich.

www.dieboldnixdorf.com/selfservice/

Quelle: IDBR, Global EPOS and Self-Checkout 2021

Autonome Stores ist mein Favorit

Sie sind technisch versiert und offen für neue Erfahrungen beim Bezahlvorgang. Autonome Stores passen zu Ihrem modernen Komfort-bestimmten Lifestyle.

Diese Stores wird auf 2019 rund um den Globus aus dem Boden geschossen. Kameras und Sensoren ermöglichen es den Kunden, Artikel aus den Regalen zu nehmen und das Geschäft zu verlassen. Mit nur einer kleinen Ausnahme von Lae. Laken* hängt man diese aber noch nicht oft.

www.dieboldnixdorf.com/retailservices/

Quelle: IHL Press Release, June 2022

Mobile Self-Scanning ist mein Favorit

Sie sind komfortorientiert, technik-affin und genießen alle Vorteile, die der Digitalisierung im Geschäft bietet. Mobile Self-Scanning ermöglicht Ihnen eine schnelle und einfache Bezahlung.

Aktuell bieten 66.000 Geschäfte weltweit* ihren Kunden mobiles Self-Scanning über Händlereigene Geräte oder Kunden-Smartphones an. Diese stark anstiegende Bezahlmethode ist in größeren Lebensmittelgeschäften und Gemischtwarenläden zu finden.

www.dieboldnixdorf.com/mobility/

Quelle: IDBR, Press Release, June 2022

Nun kennen Sie Ihren Checkout-Typen. Entdecken Sie jetzt, wie Sie Ihren Kunden den besten Checkout-Mix bereitstellen können und nebenbei...

- den verfügbaren Platz im Geschäft optimal nutzen
- den Kundenservice optimieren
- die Verkäufe steigern
- die Kosten senken

Digitale und physische Einkaufserlebnisse kombinieren mit Mobile Self-Scanning

Abhängig von länderspezifischen, hygienischen oder persönlichen Vorlieben neigen Kunden dazu, ihr eigenes Smartphone oder ein Händler-Gerät zu verwenden um ihre Artikel im Geschäft zu scannen. Stellen Sie sicher, dass Sie beide Optionen mit offener API-Software, die gerätе- und plattformunabhängig ist, unterstützen können, damit Ihre Kunden so einkaufen können, wie sie es möchten – mit jedem Gerät.

MÖCHTEN SIE MEHR ERFAHREN?

Da 70% der weltweit Mobile Self-Scanning anbietenden Geschäfte beide Optionen nutzen, können Kunden Ihre bevorzugte Option offmals wählen.

Quelle: NRF report Mobile Self-Scanning and Checkout-Free 2021

Wussten Sie, dass für die installierte Basis von mobilen Endgeräten für Mitarbeiter und Manager in den kommenden 24 Monaten ein Anstieg von 180% erwartet wird?

Quelle: IHL 2022 Mobile Transformation Study

Top 3 Gründe, warum Händler auf mobile Geräte für Mitarbeiter setzen

- 90% direkte Kommunikation im Team und mit Kunden
- 76% die Flexibilität Aufgaben mobil überall zu erledigen
- 6% schnelle Mitarbeiter-Produktschulungen im Geschäft

Quelle: 2022 ROI Report "Ins the Era of the Empowered Workforce Finally Arrived"

Möchten Sie wissen, welcher der beste Mix – auch hinsichtlich mobilen Journeys für Kunden und Mitarbeiter – für Ihr Geschäft oder Ihre Einzelhandelskette ist? Unser DN Storevolution® Advisory Services Team hilft Ihnen weiter. Wir analysieren und berechnen Ihre Geschäfts- und Kunden-Journeys um geplante Änderungen zu simulieren, bevor Piloten durchgeführt und die Einführung gestartet wird.

Wenn der richtige Checkout-Mix gefunden ist, muss sichergestellt sein, dass er immer verfügbar ist.

Geräte, die während Spitzenzeiten außer Betrieb sind, sorgen dafür, dass Kunden das Geschäft verlassen und Mitarbeiter nicht mehr arbeiten können. Beides führt zu Frustration und einem Vertrauensverlust.

80% der Mitarbeiter sagen, dass Technologie ihr Einkaufserlebnis steigert, während sogar 85% der Mitarbeiter sagen, sie helfe ihnen Kunden ein schneller und besseres Einkaufserlebnis zu bieten.

Quelle: 2021 Zebra The Essential Shopper Experience, IHL Group, 2021 Retail Experience Market Study Zebra Motorola

ALLERDINGS Hatten 78% der Kunden im Lebensmitteleinzelhandel schon negative Erfahrungen während des Einkaufs im Geschäft

Quelle: 2019 Retail Brexit, Shopper Centerline Survey Kauffmann and Diebold Nixdorf

Wie Sie höchste Verfügbarkeit bei niedrigsten Gesamtbetriebskosten sicherstellen...

Das Managed Services Team kann proaktiv das Ecosystem eines Händlers in Echtzeit überwachen, bevor Probleme überhaupt entstehen können und so höchste Verfügbarkeit von Multivendor-Journeys sicherstellen. Die Echtzeitdaten helfen Ihnen dabei Business Intelligence bei niedrigsten Gesamtbetriebskosten bereitzustellen.

Wussten Sie, dass >70% der anfallenden TCO von laufenden Betriebskosten und nicht vom initialen Systemkauf und Set-up verursacht werden?

Quelle: TCO Models for Mobile Computing and Communications Platforms, YDC Research

Sind Sie bereit, Ihre Betriebsabläufe und Kundenerlebnisse zu revolutionieren?

Beginnen Sie mit dem richtigen Checkout-Mix mit intelligenter und offener API-Software – unterstützt durch proaktive und vorausschauende Services. Storevolution™ basiert auf vier Leitprinzipien, auf die sich Einzelhändler konzentrieren sollten, um Kunden- und Mitarbeiter Journeys erfolgreich zu gestalten und durchzuführen.

Erfahren Sie, wie Sie die Effizienz Ihrer Mitarbeiter verbessern, die Kundenzufriedenheit steigern und Ihre Betriebskosten unter Kontrolle halten.

Mehr unter www.dieboldnixdorf.com/retailportfolio/