

Wo stoppt der Kunde?

Digitale Kundenstopper von Grossenbacher Systeme erregen auch in Zeiten der Reizüberflutung Aufmerksamkeit, die Umsätze steigern lässt.



Digitale Kundenstopper erregen dank Bewegtbildinhalten die Aufmerksamkeit von Passanten.

Die digitalen Kundenstopper von Grossenbacher haben ein oder zwei 43 Zoll große Displays und lassen sich individuell anpassen.

Wer Laufkundschaft auf sich aufmerksam machen will, hat es nicht leicht. Gerade in den innerstädtischen Einkaufslagen konkurrieren immer mehr optische Reize um die Wahrnehmung der Passanten, die sich zudem immer häufiger lieber mit ihren Smartphones als mit der Außenwelt beschäftigen. Traditionelle statische Werbetafeln mögen noch als Stolperfallen funktionieren – zum Betreten eines Geschäfts verführen sie immer weniger.

Aufmerksamkeit? Bitte!

Abhilfe schaffen digitale Kundenstopper, wie sie die Schweizer Firma Grossenbacher Systeme entwickelt und vertreibt. Die Digital Signage-Produkte sind akkubetrieben, wetterfest – und damit outdoorfähig –, rollbar und ausgestattet mit 43 Zoll großen Displays, die auch im Sonnenlicht sehr gut erkennbar sind. Damit lenken sie die Aufmerksamkeit gezielt auf den dargestellten Werbecontent. Letzterer ist bei digitalen Kundenstoppern nicht statisch, sondern dynamisch: Die Displays können alles darstellen, was auch das TV-Gerät oder der Computermonitor darstellen kann, allerdings im auf großer Flä-



che ungewohnten und deshalb noch aufmerksamkeitsstärkeren Hochformat.

Die Vielfalt der darstellbaren Inhalte – auch Ton ist technisch möglich – eröffnet eine entsprechend große Vielfalt an Einsatzmöglichkeiten, auch wenn der Schwerpunkt naturgemäß im stationären Handel mit zumindest potenziell hoher Kundenfrequenz liegt. Ob Lebensmittel, Drogerieartikel, Smartphones oder Designerkleidung verkauft werden sollen, spielt letztlich keine Rolle. Ebenso profitieren Dienstleister vom Friseur über Reisebüros bis hin zu Banken von höherer Kundenfrequenz in ihren Räumlichkeiten und daraus folgend mehr Umsatzchancen und tatsächlichen Umsätzen.

Anwender von digitalen Kundenstoppnern profitieren auch noch in einer weiteren Hinsicht: Weil das Gerät schon auf den ersten Blick als innovative Technologie wahrgenommen wird, beschert es seinem Anwender zusätzlich ein positives, modernes Image. Das gilt umso mehr, da Grossenbacher Systeme seine Geräte auch kundenspezifischen Gestaltungswünschen und vorhandenen CD-Vorgaben anpasst. Auf diese Weise überzeugen digitale Kundenstopper nicht nur im Hinblick auf den Return on Investment, kurz ROI, sondern ebenso im Hinblick auf den ROO, den Return on Objective, der heute zurecht wichtig ist.

Problemloses Handling

Das alles funktioniert vollkommen problemlos im geschäftlichen Alltag, auch ohne, dass ein IT-Experte nötig wäre: Der Akku wird über Nacht aufgeladen und versorgt die Displays bis zu 18 Stunden lang mit Energie. Am Morgen rollt das Verkaufspersonal das Gerät einfach nach draussen vor das Geschäft, arretiert die Rollen und schaltet es ein. Die darzustellenden Inhalte empfängt der mobile digitale Kundenstopper über WLAN, USB oder über das Handynetz, wobei die Bedienung beziehungsweise Steuerung über das Content-Management-System des Anwenders erfolgen kann. Sollte der Kunde noch kein CMS-Tool einsetzen, steht Grossenbacher bei der Auswahl beratend zur Seite.

Selbst das Abwischen und Neubeschriften einer Kreidetafel ist umständlicher als der Umgang mit einem Kundenstopper, der über ein CMS gesteuert wird. Denn selbstverständlich lassen sich die angezeigten Inhalte auch während des Betriebs jederzeit ändern – zum Beispiel automatisch entsprechend der Tageszeit. So können Bäckereien beispielsweise morgens Kaffee „to go“ und nachmittags Feierabendbrötchen bewerben. Landesweite Ladenketten profitieren zudem davon, dass sie – abhängig vom CMS-System – die Kundenstopper zentral steuern, aber dabei regionale Begebenheiten berücksichtigen und den Store-Verantwortlichen vor Ort Einflussmöglichkeiten einräumen können. Einfluss könnten übrigens auch die potenziellen Kunden haben: Grossenbacher arbeitet an der Integration von Kameras und anderen Sensoren, mit deren Hilfe die Kundenstopper aufs Publikum reagieren können. Damit wären digitale Kundenstopper wieder beinahe so interaktiv wie schon vor Jahrzehnten ihre analogen Pendanten – wozu sie allerdings als altmodische Reklametafeln von Menschen getragen werden mussten.

Für jedes Licht und jede Wetterlage geeignet

Auf wechselnde Lichtverhältnisse reagieren die Geräte schon heute: Werden sie an einen anderen, dunkleren oder helleren Standort geschoben, passt sich die Leuchtkraft der Displays automatisch an – ein eingebauter Lichtsensor übernimmt die Steuerung. Zudem verkraften sie selbst extreme Schwankungen der Luftfeuchtigkeit, die daraus resultierende Kondensation und eine Temperaturspanne von -10 bis +40 Grad Celsius. Optional ist eine Climate Control-Einheit mit eigenständiger Überwachungs- und Regelungselektronik erhältlich. Sie kann Daten an ein Serviceportal senden, das eine vorausschauende Wartung der Kundenstopper ermöglicht. Mit dieser Cloudanbindung kann das „Herz-Kreislauf-System“ des Geräts überwacht und gegebenenfalls ein Alarm bei Erreichen von Schwellwerten ausgegeben werden – ein großer Vorteil für Filialisten. Selbst Vandalismus am Gerät lässt sich so überwachen.



Roger Hügli
Business Unit Leiter Digital Signage
bei Grossenbacher Systeme

www.gesys.ch

Die Kundenstopper auf einen Blick

- ein oder zwei Displays mit 43 Zoll (für eine oder beide Laufrichtungen)
- Sichtbarkeit von 25 Metern und mehr
- Helligkeit wahlweise 700 oder 1.500 cd/m²
- Akkulaufzeit bis zu 18 Stunden, optional auch reiner Netzbetrieb (Kostensparnis)
- Klimatisierung durch Lüftung und Heizung
- Vandalismusschutz mit entspiegeltem Verbundsicherheitsglas
- Betriebstemperatur von -10 bis + 40 Grad Celsius (Temperaturschutzschaltung)
- wetterfestes Design, ob Sonne, Regen oder Schnee
- optional mit Touchdisplay, Climate Control und weiteren kundenindividuellen Anpassungen
- kostengünstigere Variante für den reinen Inneneinsatz, etwa in Einkaufszentren
- verfügbar als Kauf-, Miet- oder Leasinggerät, auf Wunsch inklusive Servicevertrag