

Xerox® Workplace Kiosk und der Einzelhandel

Ladengeschäfte werden selbst zu attraktiven Zielen, wenn sie neuartige Einkaufsaktivitäten und -erlebnisse bieten. Xerox® Workplace Kiosk gibt Einzelhändlern die Möglichkeit, ihr Angebot um zusätzliche Serviceleistungen zu erweitern.

Xerox® Workplace Kiosk für Kunden in Einzelhandelsgeschäften, Shops-in-Shops und Spezialgeschäften

AUSGABEN DER KUNDEN ERHÖHEN

Mit Xerox® Workplace Kiosk können Einkaufszentren ihrem großen Kundenstamm auf minimalem Raum und mit niedrigen Personalkosten mehr Serviceleistungen anbieten.

KUNDENBINDUNG STÄRKEN

Mit Xerox® Workplace Kiosk können Supermärkte mit einem gehobeneren Produktangebot ein verbessertes Kundenerlebnis bieten. Die Preise sind komplett flexibel, sodass der Ladeninhaber kostengünstige Serviceleistungen anbieten oder margenstarke Segmente bedienen kann.

MEHR LAUFKUNDSCHAFT GEWINNEN

Mit Xerox® Workplace Kiosk können Fachgeschäfte Kunden, die in der Regel online kaufen, einen Grund geben, das Geschäft zu besuchen und zusätzliche Serviceleistungen zu nutzen.

MITARBEITENDE KÖNNEN SICH AUF DAS KERNGESCHÄFT KONZENTRIEREN

Mit dem intuitiven Xerox® Workplace Kiosk können Besucher ohne jede Interaktion mit dem Ladenpersonal ihre Druck-, Kopier-, Scan- und Faxeaufträge selbst erledigen – von der Übermittlung des Originalauftrags bis zu dessen Fertigstellung.

Xerox ist das marktweit erste Unternehmen mit einem absolut sicheren und vollständig integrierten Selbstbedienungs-Kiosk, der eine breite Palette von Dokumentenservices bietet. Höchste Sicherheit wird durch Punkt-zu-Punkt-Verschlüsselung (P2PE) erreicht, sodass Kunden den Kiosk mit einem sicheren Gefühl nutzen können.

* Quellen: FirstInsight, In-Store Impulse Shopping Stands the Test of Time, 2019; Retail's Renaissance – True Story of Store Openings/Closings, North America, IHL Group, 2019.

ZAHLEN UND FAKTEN ZUM EINZELHANDEL*



Für jedes Einzelhandelsunternehmen, das Geschäfte schließt, eröffnen 5 Einzelhändler neue Geschäfte.



71 % der Käufer geben pro Ladenbesuch einen höheren Betrag aus, als dies online der Fall ist.



>80 % der Käufer legen beim Einkauf im Geschäft zusätzliche Artikel in ihren Einkaufswagen.



BEDENKENSWERTE ASPEKTE

- Würde das Anbieten bisher nicht verfügbarer Serviceleistungen dazu beitragen, Ihren Kundenstamm zu erweitern?
- Kunden, die Xerox® Workplace Kiosk nutzen, geben im Geschäft zusätzliches Geld für andere Produkte aus.
- Xerox® Workplace Kiosk kann die Kundenbindung stärken und die Häufigkeit der Kundenbesuche erhöhen.
- Xerox® Workplace Kiosk wird Kunden noch mehr Gründe geben, Ihr Geschäft zu besuchen.
- Verschaffen Sie Ihrem Geschäft durch das Angebot zusätzlicher Serviceleistungen für die Kunden ein Alleinstellungsmerkmal.

Weitere Informationen unter www.xerox.de/de-de/office-produkte/druck-kiosk