

Toshiba macht die Kunden beim Einkauf in den Filialen mobil

Mit TCxAmplify scannen Kunden ihre Artikel per Smartphone ein, erhalten personalisierte Informationen und bezahlen schnell und einfach

Ehningen/Krefeld, 5. Februar 2014 – Das mobile Einkaufen mit dem Smartphone endet für die Kunden jetzt nicht mehr beim Betreten der Filiale, sondern das Einkaufserlebnis ist mit der neuen Toshiba Lösung TCxAmplify jetzt durchgehend mobil und personalisiert. Mit TCxAmplify scannen die Kunden ihre Artikel mit dem eigenen Smartphone ein, sie erhalten während des Einkaufs passende Informationen und bezahlen einfach und schnell an der Kasse oder an einer Bezahlstation. Einzelhändler erhöhen damit ihre Umsätze, da sie die Kundenbindung erhöhen und ihre Kunden während des Filialbesuchs über aktuelle Angebote informieren. Auf der EuroShop in Düsseldorf präsentiert Toshiba seine neue Lösung TCxAmplify in Halle 6 am Messestand A45.

Der Einzelhändler stellt mit TCxAmplify den Kunden, die für sein Kundenbindungsprogramm registriert sind, die Applikation für das mobile Einkaufen zum Herunterladen auf das Smartphone zur Verfügung. Öffnet der Kunde beim Betreten der Filiale diese App, kann er mit der Kamera den Barcode der ausgewählten Artikel erfassen. Das Einscannen erfolgt schnell und unkompliziert, da die Lösung über die leistungsstarke Scan-Software Honeywell Swift Decoder verfügt. Damit werden Barcodes unabhängig davon, aus welcher Richtung sie eingelesen werden, akkurat und besonders schnell gelesen.

Nach dem Einscannen erhält der Kunde auf dem Display seines Smartphones die Information, welchen Artikel er gescannt hat, dessen Preis sowie die Gesamtsumme seines bisherigen Einkaufs. Darüber hinaus erfährt er, wie viel er auf Grund von allgemeinen Sonderangeboten oder seiner Teilnahme am Bonusprogramm gegenüber dem Normalpreis spart.

TCxAmplify ermöglicht es dem Einzelhändler, die Applikation spezifisch zu gestalten und sie damit für seine Markenbildung zu nutzen. Das Logo auf dem Display des Smartphones sowie die personalisierten Informationen, die der Kunde erhält, verbessern die Kundenbindung. Wenn der Kunde es wünscht, erhält er während des Einkaufs Hinweise zu

Rabattaktionen oder Cross-Selling-Angeboten. Der Einzelhändler kann dem Kunden während des Filialbesuchs auch individuelle Angebote zu Artikeln unterbreiten, die der Kunde regelmäßig einkauft oder gut zu seinem Einkaufsverhalten passen.

„Zahlreiche Studien belegen die zunehmende Beliebtheit der Smartphones und des mobilen Einkaufens. Dies sollten Einzelhändler nutzen, um ihren Kunden auch in den Filialen mehr Mobilität zu ermöglichen“, sagt Jörg F. Hölterhoff, Business Unit Director bei Toshiba Global Commerce Solutions Deutschland. „Toshibas Mobile Shopping Lösung TCxAmplify bietet den Kunden während ihres Filialbesuchs zusätzlich Komfort und Informationen. Zugleich können die Einzelhändler während des Einkaufs mit dem Kunden direkt interagieren und personalisiert mit ihm kommunizieren. Diese Form des ‘Together Commerce’ unterstützen wir bei Toshiba mit unseren Lösungen, da es die Zukunft des Handels sein wird.“

Wakefern Food Corporation in den USA erprobt bereits die mobile Lösung, um seinen Kunden ein besseres Einkaufserlebnis zu bieten und die Kundenbindung zu erhöhen. Das Unternehmen betreibt insgesamt 300 Lebensmittelgeschäfte unter den Marken ShopRite, PriceRite und Fresh Grocer.

Nachdem der Kunde alle gewünschten Artikel gescannt und in seinen Einkaufskorb gelegt hat, kann er mit TCxAmplify in gewohnter Weise, aber schneller bezahlen. An einer Kasse, die von einem Mitarbeiter bedient wird, an einem Self-Checkout-System oder an einer separaten Bezahlstation scannt er einfach einen Barcode der App ein. Die Einkaufsliste auf seinem Smartphone wird dann mit der Kasse oder der Bezahlstation synchronisiert. Der Kunde prüft die Liste nochmals auf dem Display und bestätigt diese. Die Transaktion ist damit auch gleichzeitig auf seinem Konto des Bonusprogramms gutgeschrieben. Abschließend bezahlt er wie gewohnt mit Bargeld oder bargeldlos.

TCxAmplify ermöglicht nicht nur den Kunden, sondern auch den Filialmitarbeitern mehr Mobilität. Diese können die Lösung nutzen, um in Spitzenzeiten die Artikel wartender Kunden vor der Kasse einzuscannen. Die Kunden erhalten einen Bon mit einem Barcode, der dann an der Kasse oder einer Bezahlstation eingescannt wird. Dies beschleunigt den Kassiervorgang und erhöht die Kundenzufriedenheit.

Über Toshiba:

Toshiba ist der weltweit größte Anbieter von integrierten In-Store-Lösungen. Die innovativen Kassensysteme und Lösungen setzen im Einzelhandel Maßstäbe.

Together Commerce ist die Vision von Toshiba zur neuen Zukunft im Einzelhandel. Toshiba hilft Händlern, sowohl ihre Strategien als auch Filialen und Technologien kundenspezifisch anzupassen. Mit diesem Ansatz

können Händler während des gesamten Kaufzyklus schnell und einfach auf die Ansprüche ihrer Kunden reagieren. Von diesem bereichsübergreifenden Ansatz können Händler und Kunden gleichermaßen profitieren. Weitere Informationen stehen zur Verfügung unter www.toshibacommerce.com und www.toshibatec-eu.de.

Für weitere Informationen:

Katharina Bach
Toshiba Global Commerce Solutions
Tel.: +49 (0)151 58029563
Email: kbach@toshibagcs.com

Susanne Hamke
TOSHIBA TEC Europe Retail Information Systems S.A.
Tel.: +49 (0)2151 838 189
Email: shamke@toshibatec-eu.de

Dr. Brigitte Knittlmayer
international & b2b public relations
Tel.: +49 (0)211 569 22 44
Email: Knittlmayer@t-online.de

