



Individuelle Einkaufserlebnisse für Kunden, langfristigere Kundenbindung und höhere Umsätze für Einzelhändler – mit der MC17 Serie



Alleinstellungsmerkmale im modernen Einzelhandel

Der Konkurrenzdruck im Einzelhandel ist heute stärker als je zuvor — Kunden haben so viele Einkaufsmöglichkeiten wie noch nie. Per Online-Shopping, das inzwischen weitgehend sicher und akzeptiert ist, finden sie problemlos den günstigsten Preis für ihren Wunschartikel und können zu jeder Tages- und Nachtzeit einkaufen. Auch die reale Geschäftswelt ist enorm vielfältig — von Einkaufszentren mit One Stop-Shopping über große, angesehene Einzelhandelsketten bis hin zu Kaufhäusern steht jede Art Laden zur Verfügung. Je mehr Einkaufsmöglichkeiten es gibt, desto geringer ausgeprägt ist allerdings die Kundentreue — was die vielen Kundenkarten in den Brieftaschen der Verbraucher beweisen. Und auch der Umsatz des Einzelnen fällt entsprechend niedriger aus.



Einzelhändler können heute nicht mehr allein über den Preis konkurrieren. Um Profite im wettbewerbsintensiven Markt nachhaltig zu generieren und zu sichern, müssen sie sich von anderen Geschäften abgrenzen und die Kundentreue steigern. Im konkurrenzgeprägten Umfeld ist es heute überlebenswichtig, dass Einzelhändler

- ihren Kunden ein einzigartiges Einkaufserlebnis ermöglichen und Instrumente und Dienstleistungen anbieten, die die Kundenbindung deutlich erhöhen
- Standardprozesse rationalisieren, die Produktivität des Verkaufspersonals maximieren, Personalkosten besser kontrollieren und gleichzeitig mehr Zeit für einen persönlichen Kundenservice gewinnen
- ein neues Niveau beim Service erreichen, das lange Kassenschlangen und Wartezeiten bei Preis- oder Lageranfragen nicht kennt



Kunden- und Geschäftsanforderungen erfüllen mit dem mobilen Computer MC17

Weil der MC17 für Kunden und Mitarbeiter entwickelt wurde, bietet er all die Merkmale und Funktionen, die Sie brauchen, um sich mit personalisiertem Service von der Konkurrenz abzuheben. Gleichzeitig verbessert er die Produktivität Ihrer Mitarbeiter. Wireless LAN (Wi-Fi)-Konnektivität in Echtzeit fügt sich mit Barcode-Scanning und einem großformatigen QVGA-Display zu einem schlanken, leichtgewichtigen und ausgesprochen intuitiven Gerät, zusammen, das Kunden richtig Spaß macht — und die Geschäftsprozesse für Ihre Mitarbeiter rationalisieren kann.

Kunden erleben ein völlig neues SB-Konzept. Beim Betreten des Geschäfts registrieren sie mit ihrer Kunden- oder Bonuskarte ein MC17 zur Benutzung.

Schlüsselmerkmale:
Speziell für Kunden- und Mitarbeiter-Anwendungen entwickeltes Einzelgerät ohne die Kosten und Komplexität von Mobility-Lösungen

Der neue Standard bei der Selbstbedienung: Kunden können per Knopfdruck ein ganzes Bündel an Aufgaben erledigen — wie z. B. Scannen der Waren zum schnellen Bezahlen, Abfragen von Preisen, Lagerbeständen und personalisierten Angeboten, Anlegen von Geschenklisten etc.

Verkürzt die Wartezeiten an der Kasse

Ermöglicht personalisierte Treueprogramme und zielgruppenspezifische 1-zu-1-Promotion dank transparent abrufbarem Einkaufsverhalten des Kunden (in Echtzeit sowie historische Daten)

Steigert die Kundenzufriedenheit, die Kundenbindungsquote und den Umsatz

Warteschlangenmanagement-Tools für Kunden und Mitarbeiter senken den Bedarf an festen Kassenspuren – dadurch kann die Verkaufsfläche erhöht werden

Steigert die Produktivität von Verkaufsmitarbeitern durch Rationalisierung von Lagervorgängen und Zugriff auf Informationen in Echtzeit bei der Beantwortung von Kundenfragen

Mit den vielseitigen Geräten der MC17 Serie erfahren Kunden per Knopfdruck Preise, scannen Einkäufe und legen Geschenklisten an. Mitarbeiter fragen Lagerbestände ab, prüfen und aktualisieren Preise. Sie können mit dem MC17 sogar Verkäufe abwickeln, um Kassenstaus zu vermeiden (drahtloses Warteschlangenmanagement).

Mit dem MC17 scannen Kunden ihre Waren in dem Moment, in dem sie sie auswählen. Jetzt können Einzelhändler Zusatzinformationen zu den gescannten Artikeln einblenden und damit zu Folgeeinkäufen animieren. Werden etwa Paprikaschoten oder anderes Salatgemüse eingescannt, erscheinen Informationen zu Salatsoßen. Auch deren Platz im Geschäft wird angezeigt. Wählt ein Kunde Hühnerfleisch oder Steaks, empfiehlt der Händler per Bildschirm passende Beilagen. Studien belegen, dass Kunden über 70 Prozent ihrer Einkaufsentscheidungen im Laden treffen. Vor diesem Hintergrund können Gutscheine und Sonderangebote, die genau zu den gescannten Waren passen und direkt im Laden angeboten werden, die Einkaufsentscheidung der Käufer beschleunigen und den Umsatz pro Kundenbesuch steigern.



Mit dem MC17 in der Hand können Ihre Kunden jederzeit während des Einkaufs Artikel scannen, Preise und Zwischensummen abrufen, Angebote und persönliche Empfehlungen empfangen, Geschenklisten erstellen und vieles mehr.

Gleichzeitig ist der MC17 ein Instrument, mit dem Ihre Mitarbeiter ihre Effizienz maximieren. Barcode-Scanning automatisiert die Bestandsverwaltung weitgehend, so dass sie weniger Zeit kostet. Regale können schneller und effizienter als je zuvor nachgefüllt werden. Und die gleiche Funktionalität, mit der sich Ihre Kunden selbst bedienen, ermöglicht es Ihren Mitarbeitern, sich besser um diejenigen Kunden zu kümmern, die eine persönliche Betreuung vorziehen. Dazu zählen Preis- und Lagerbestandsabfragen genauso wie flexible Abrechnungsfunktionen für kürzere Wartezeiten an der Kasse.

Darüber hinaus bietet der MC17 dem modernen Einzelhandel Funktionen zur Steigerung der Kundentreue und des Umsatzes. In Echtzeit gesammelte und übertragene Daten zu Einkäufen und Einkaufsverhalten ermöglichen es dem Händler, jedem Kunden personalisierte 1:1-Promotions auf Basis von historischen Daten oder der aktuellen Waren im Einkaufskorb anzubieten. So können Spontankäufe initiiert und die durchschnittliche Warenmenge gesteigert werden.

Es gibt zwei Modellvarianten des MC17: den MC17 und den MC17T. Der MC17 verfügt über ein kontraststarkes, leicht abzulesendes QVGA-Farbdisplay. Er verwendet den Intel PXA270 312 MHz Prozessor und unterstützt 802.11b/g. Der MC17T hat darüber hinaus einen Touchscreen, unterstützt 802.11 a/b/g und verfügt über einen schnelleren 520 MHz Prozessor sowie über

1 GB Speicher für Daten und Anwendungen. Der MC17 eignet sich ideal für Selbstbedienungs-Scans, während der MC17T genügend Leistung für die Unterstützung von anspruchsvolleren Anwendungen bereitstellt: Der Touchscreen erleichtert die Navigation und die Eingabe von Ziffern, der größere Arbeitsspeicher und die höhere Speicherkapazität unterstützen grafikintensive Datenbankanwendungen. Die 802.11a/b/g Wireless-Fähigkeit minimiert Störungen in verdrahteten Funkumgebungen und gewährleistet die Kompatibilität an allen Standorten, unabhängig vom jeweils verwendeten Wi-Fi Protokoll.

Steigerung der Kundenzufriedenheit und –treue über Selbstbedienungsfunktionen

Dank der mobilen und personalisierten Services, die der MC17 Kunden bietet, ist er die Grundlage für ein exklusives und modernes Einkaufserlebnis, das zu Wiederholeinkäufen animiert. Kunden erhalten einen bequemen Zugriff auf eine ganze Palette an Informationen — von Preis- und Produktinformationen bis hin zu Treuepunktzahlen und den aktuellen Gesamtsummen ihrer Einkäufe. Sie haben so die Antworten auf ihre Fragen sofort zur Verfügung und müssen nicht lange nach Verkaufspersonal suchen, das ihnen hilft. Und da die MC17-Nutzer in der Lage sind, viele Routineaufgaben selbst auszuführen, haben Mitarbeiter mehr Zeit für andere Kunden mit komplexeren Bedürfnissen.

Dank mobiler Selbstbedienung können Kunden bereits beim Auswählen Waren scannen und abrechnen. Diejenigen, die es eilig haben, müssen beim Bezahlen nicht Schlange stehen, sondern präsentieren direkt die Endsumme an Kassen- oder Kiosk-Terminals. So entsteht eine virtuelle Expresskasse für Ihre besten Kunden mit vollen Einkaufswägen. Dies kommt der „Schnell-rein-und-schnell-wieder-raus“-Einkaufsmentalität moderner Verbraucher entgegen. Warenhäuser und Fachgeschäfte erleichtern das Anlegen von Geschenk- und Hochzeitstischen über eine simple „Point-and-Scan“-Funktion.

Warenmengen erhöhen durch zielgerichtete Empfehlungen

Mit dem MC17 bekommen Einzelhändler einen direkten Draht zu ihren Kunden. Sie erhalten Informationen, die Einkaufsverhalten und Produktpräferenzen absolut transparent machen. Die Wireless LAN-Verbindung liefert Informationen über die Warenwahl der Kunden in Echtzeit, die offene Architektur erleichtert die Integration in Backend Point of Sale (POS)- und Customer Relationship Management (CRM)-Systeme. Damit wird jeder Kundenbesuch zu handlungsrelevanter Business Intelligence. Die Kunden profitieren von nützlicher und wertvoller Werbung, die Einsparungen bei

regelmäßig gekauften Produkten ermöglicht — und damit die Kaufwahrscheinlichkeit erhöht. Bisher konnten Einzelhändler Werbegutscheine erst nach dem Einkauf vergeben oder mussten sie in Wochenblättern inserieren. Dagegen sind mit dem MC17 Kundenkontakte während des gesamten Einkaufsvorgangs möglich — die Wahrscheinlichkeit von mehr Umsatz steigt. Außerdem finden Käufer problemlos ergänzende Artikel. Beispielsweise werden nach einem Scan von Kopfsalat Informationen zu Salatdressing-Angeboten und deren Platz im Geschäft angezeigt, bei einem Scan von Hähnchen oder Steaks werden passende Beilagen empfohlen usw.

Studien belegen, dass Kunden über 70 Prozent der Einkaufsentscheidungen erst im Laden treffen. Vor diesem Hintergrund können Gutscheine und Sonderangebote, die genau zu den gescannten Waren passen und direkt im Laden angeboten werden, die Einkaufsentscheidung beschleunigen. Einzelhändler steigern somit über mehr Waren im Einkaufswagen den Umsatz pro Kundenbesuch.

Vertiefung der Kundenbeziehung über Treueprogramme in Echtzeit

Studien belegen, dass im Einzelhandel 30 Prozent der Kunden 70 Prozent des Umsatzes generieren.¹ Jetzt können Einzelhändler solche Top-Kunden leichter erkennen und diese Kundengruppe pflegen — indem sie zielgerichtete Botschaften und Angebote auf den MC17 schicken.

Erschließen neuer Umsatzquellen mittels innovativer Funktionen

Der MC17 bietet verschiedene Vorteile, die die Kosten des Systems auffangen und die Amortisierung beschleunigen. Jeder mobile Computer MC17 verfügt über einen gestaltbaren, austauschbaren Gehäusedeckel, der mit dem Namen oder mit Werbung von Verbrauchsgüter-Herstellern versehen werden kann – eine neue Umsatzquelle für Einzelhändler. Für Hersteller ist die „Werbefläche“ direkt auf dem MC17 ein attraktives Marketinginstrument, mit dem sie das Marken- und/oder Produktbewusstsein ihres Zielpublikums beeinflussen können — und zwar direkt bei der Produktauswahl.

Wenn Kunden der Weitergabe ihrer Einkaufshistorie zustimmen, können Einzelhändler Herstellern zusätzlich die Möglichkeit anbieten, diesen Kunden während des Einkaufs zielgerichtete elektronische Botschaften zu übermitteln. Besonders attraktiv für Hersteller ist, dass sich die Botschaften an den Waren im Wagen orientieren können. Dieser Service wird pro Botschaft abgerechnet und ist eine weitere leicht zu erschließende Umsatzquelle.

¹ Zentrum für Einzelhandels-Management an der Kellogg School of Business der Northwestern University

Steigern der Mitarbeiterproduktivität mittels personalspezifischen Anwendungen

Zusätzlich zu den Selbstbedienung-Scananwendungen unterstützt der MC17 Applikationen zur Produktivitätssteigerung und zur Lagerverwaltung. Verkaufsmitarbeiter können mit dem MC17 Kundenfragen schnell und effizient beantworten — und leisten damit den prompten, persönlichen Service, der so wichtig ist für die Kundenzufriedenheit. Ein schneller Scan des Barcodes auf der Verpackung oder am Regal ruft innerhalb von Sekunden Preise, Lagerort und Lagerbestand ab. Dank drahtlosem Warteschlangenmanagement mit dem MC17 springen Manager oder Mitarbeiter in Spitzenzeiten sofort ein, um Kassenstaus zu verhindern. Leere Regale sind schnell wieder aufgefüllt, wenn Mitarbeiter mit einem kurzen Scan des Regaletiketts feststellen, ob es noch Lagervorräte gibt und wo sie sich befinden. So ist das richtige Produkt zur richtigen Zeit verfügbar, und es entstehen keine Umsatzeinbußen. Umtausch und Rücknahmen werden mit dem MC17 beschleunigt — ein Scan nimmt die Ware wieder in den Bestand auf und gibt den richtigen Lagerplatz an. Während ruhiger Zeiten bleiben Mitarbeiter produktiv, indem sie die Terminals für die Verarbeitung von Warenlieferungen, für Bestandsabfragen oder zum Auffüllen von Waren einsetzen.

Einfache Verwaltung und Anpassung für schnelle Amortisierung und niedrige Gesamtbetriebskosten

Der MC17 bietet eine schnelle Installation sowie leistungsfähige, zentralisierte Management Tools, um die Gesamtbetriebskosten niedrig zu halten. Die offene, standardbasierte Architektur spart Entwicklungskosten und ermöglicht eine einfache Erstellung maßgeschneiderter Applikationen, die einen maximalen Mehrwert bieten. Das auf Java basierende Server Framework erleichtert die Integration in Industriestandard POS-Systeme.

Die Kompatibilität mit der Motorola Mobility Services Plattform (MSP) senkt die Kosten und verringert die Komplexität für die Verwaltung von Mobilgeräten. IT-Mitarbeiter können damit problemlos und aus der Ferne alle mobilen Computer der MC17-Serie in Betrieb nehmen, nachverfolgen und unterstützen. Mit der MSP können IT-Mitarbeiter alle Geräte aus der Ferne in Betrieb nehmen, inklusive der Installation passender Applikationen und Sicherheitskonfigurationen. Auch Betriebssystem-, Firmware- und Anwendungs-Updates können durchgeführt werden — von einer zentralen, webbasierten Konsole aus. Die Möglichkeit, auf Geräteparameter aus der Ferne zuzugreifen, erlaubt eine schnelle Fehlersuche und die sofortige Behebung von Fehlfunktionen. Daraus resultiert eine

hervorragende Verfügbarkeit, die das Kundenvertrauen in diese zukunftsweisende Einkaufstechnologie stärkt.

Die MC17 Serie — Geschäftswertzuwachs für moderne Einzelhändler

Die Vorteile des MC17 summieren sich zu einem echten Mehrwert für Einzelhändler. Der MC17 bietet einen echten Servicemehrwert, mit dem Einzelhändler ihren Kunden alle Informationen an die Hand geben können, die sie brauchen. Von Preisen und Beständen bis zu verwandten Produkten und reduzierten Artikeln: Ihre Kunden können immer auf wichtige Informationen zugreifen, um ihren Einkauf optimal zu gestalten. Dank spezifischer Kundeninformationen können Sie Sonderangebote auf Basis der gekauften Produkte direkt vor Ort bewerben. Außer Ihrem Umsatz steigert dies auch die Kundenzufriedenheit. Selbstbedienungskassen ersparen Ihren Kunden lange Schlangen und Wartezeiten. Das frei werdende Kassenpersonal können Sie direkt im Laden einsetzen, wo es einen besseren und persönlicheren Service leisten kann. Der MC17 hilft Ihren Mitarbeitern, Regale in erheblich kürzerer Zeit aufzufüllen. Über die Bestandsverwaltung sind passende Lagerbestände gewährleistet, so dass die richtigen Produkte Ihren Kunden zum richtigen Zeitpunkt zur Verfügung stehen. Die Kombination aus mehr Umsatz, besserem Kundenservice, höherer Kundenbindung sowie einer höheren Produktivität Ihres Verkaufspersonals führt letztendlich zu einer höheren Rentabilität — und einer stärkeren Position gegenüber der Konkurrenz.

Bauen Sie auf Enterprise Mobility Services für einen lückenlosen Support Ihrer Mobile Shopping-Lösung

Auch die robustesten Geräte brauchen einen Wartungsplan und eine Support-Strategie. Deshalb deckt Motorola jeden Aspekt der MC17 Serie ab — damit Sie den vollen Gegenwert Ihrer Investition in unsere Technologie erhalten. Um Ihre Investitionen zu schützen, empfiehlt Motorola „Service from the Start with Comprehensive Coverage“ — ein Servicepaket, das weit über normale Verschleißschäden hinausgeht und Unfallschäden an internen und externen Bauelementen abdeckt. Für Anwender, die sich vor Geschäftsausfällen schützen wollen, gibt es „Service from the Start On Site System Support“-Verträge, die flexible Vor-Ort-Produktreparaturen bieten sowie Jahresinspektionen zur vorbeugenden Instandhaltung.

Weitere Informationen über die MC17 Serie finden Sie auf unserer Website www.motorola.com/mc17 oder besuchen Sie unser globales Kontaktverzeichnis unter www.motorola.com/enterprisemobility/contactus



Die vielseitigen mobilen Computer der MC17 Serie für den Einzelhandel bieten einen hervorragenden Mehrwert für Kunden und Händler. Kunden nutzen ein mobiles Selbstbedienungskonzept, das nicht nur einen schnelleren Einkauf ermöglicht, sondern auch einen direkten Zugriff auf Produktinformationen, Werbeaktionen und personalisierte Sonderangebote – und zwar während des Einkaufs. Einzelhändler können ihren Kunden Last Minute-Angebote machen, um Spontankäufe anzuregen. Mitarbeiter können produktspezifische Informationen für Kunden abrufen, Produktvorräte leichter finden, Regale schneller auffüllen, Warenlieferungen verarbeiten und vieles mehr.



motorola.de

Artikelnr. AB-MC17. Gedruckt in den USA 09/08. MOTOROLA und das stilisierte M-Logo sind im US Patent and Trademark Office registriert. Microsoft, Windows und Windows CE sind eingetragene Marken der Microsoft Corporation. Wi-Fi CERTIFIED® ist eine Marke der Wi-Fi Alliance und das Wi-Fi CERTIFIED Logo ist ein Zertifizierungszeichen der Wi-Fi Alliance. Alle anderen Produkt- oder Dienstbezeichnungen sind Eigentum ihrer jeweiligen Inhaber. © 2008 Motorola, Inc. Alle Rechte vorbehalten. Informationen zur System-, Produkt- oder Service-Verfügbarkeit in Ihrem Land sowie spezifische regionale Informationen erhalten Sie bei Ihrem Motorola-Büro oder Business Partner. Änderungen vorbehalten.