

Point of Sale mit interaktiven Kundenerlebnissen neu gedacht

Verwandeln Sie Verkaufsflächen, Beratungssituationen und Touchpoints am PoS in messbare Erfolgsfaktoren – mit interaktiven, digitalen Lösungen, die Kunden aktiv einbinden und Kaufentscheidungen gezielt unterstützen.

Das erwartet Sie:

- Einblicke in interaktive PoS-Lösungen
- Inspirationen zu Einsatzszenarien am PoS
- Vorteile und Nutzen von Digital Signage im Retail
- Vorgehensweise für Ihre individuelle interaktive Erlebniswelt

Interaktive Erlebniswelten auf der Verkaufsfläche

Der stationäre Handel ist und bleibt ein zentraler Touchpoint der Customer Journey – trotz zunehmender Digitalisierung und E-Commerce. Gleichzeitig steigen aber die Erwartungen der Kunden, die Kosten und es herrscht immer mehr Personaldruck. Klassische Verkaufsflächen stoßen hier an ihre Grenzen.

Interactive Signage und moderne Retail-Technologien setzen genau hier an: mit digitaler Beratung, neuen Einkaufserlebnissen und datenbasierten Interaktionen, die messbar und skalierbar sind.

+30% mehr Umsatz

Self-Order Terminals mit Touchscreen Technologie können den Umsatz um 30% steigern

Quelle: Zytronic Group

Interaktive PoS-Lösungen als strategischer Erfolgsfaktor

Wir verbinden digitale Technologien, Daten und Nutzererlebnis zu durchdachten Lösungen für den Point of Sale. Dabei geht es nicht um einzelne Displays – sondern um die gezielte Gestaltung der gesamten Customer Journey vor Ort:

- interaktive Touchpoints, die Kunden aktiv einbeziehen
- digitale Produktwelten, die informieren und inspirieren
- datenbasierte Steuerung, die Inhalte kontinuierlich optimiert
- nahtlose Integration in bestehende Systeme und Prozesse

Das Ergebnis: Verkaufsflächen, die nicht nur präsentieren – sondern begeistern und Kunden binden.



Typische Einsatzszenarien von Interactive Signage am PoS

Interaktive Produktberatung

Besucher entdecken Produkte eigenständig oder gemeinsam mit einem Verkäufer. Durch digitale Vergleichs- und Konfigurationsmöglichkeiten inklusive Objekterkennung werden Produkte greifbar und erlebbar.



Virtuelle Kataloge & Endless Aisle

Kunden stöbern an digitalen Regalen durch das gesamte Sortiment unabhängig von Lager, Fläche und Verfügbarkeiten. So wird die Verkaufsfläche digital erweitert und zusätzliche Umsatzpotenziale erschlossen.



Self-Service- & Kiosk-Systeme

Kunden erhalten Zusatzinformationen zu Produkten und Materialien, können Ihre Produkte direkt am PoS selbstständig scannen und bezahlen und weitere Services wie Newsletter-Registrierung in Anspruch nehmen.



Multitouch-Tische & Erlebnisflächen

Mehrere Nutzer erkunden gleichzeitig interaktiv die Produkte und weiteren Content. Durch Gamification-Elemente wie Gewinnspiele, Quizzes oder individuelle Angebote und Incentives werden sie zusätzlich inspiriert.



Digitale Schaufenster & Kommunikation

Besucher erleben die Marke vor Betreten eines Stores an interaktiven Displays. Angebote oder Botschaften sind unabhängig von Öffnungszeiten sichtbar und Touchpoints werden über den Store hinweg verlängert.



Retail Analytics & Tracking

Nutzer interagieren mit den Geräten und Elementen. Anschließend kann die Nutzung, Verweildauer und der betrachtete Content ausgewertet und Maßnahmen am PoS darauf ausgerichtet und optimiert werden.



Interactive Signage ergänzt um Retail-Technologien

Interactive Signage Lösungen am PoS sind mehr als nur Bildschirme. Erst durch die Kombination mit innovativen Retail-Technologien wird der PoS zu einem digitalen Erlebnisraum.

Produkterkennung und Lift & Learn

Physische Produkte werden digital erweitert und erlebbar

Sensorik

Anonymisierte Gesichtserkennung sammelt wertvolle Daten über die Besucher

Scanner & Payment

Kunden scannen Produkte selbst und nutzen moderne Bezahloptionen

Schnittstellen

Zahlreiche Integrationen beispielsweise zu Shopssystemen oder CRM verfügbar

Nutzen von Interactive Signage im Einzelhandel

Mehr Aufmerksamkeit und Interaktion entlang der Customer Journey:

Interaktive Inhalte erzeugen deutlich mehr Aufmerksamkeit und verlängern die Verweildauer

Höhere Conversion und Umsatz:

Gezielte Inhalte, Upselling und personalisierte Ansprache steigern Kaufentscheidungen und dienen der Verkaufsförderung

Bessere Beratung – auch ohne Personal:

Digitale Systeme stellen jederzeit Informationen bereit und ermöglichen Self-Service oder kombiniert als geführte Beratungssituationen

Datenbasierte Optimierung:

Nutzerinteraktionen liefern wertvolle Erkenntnisse zu Verhalten, Interessen und Kampagnenwirkung und lassen den Erfolg von Maßnahmen messen und optimieren

Effizienz und Flexibilität:

Inhalte lassen sich zentral steuern und in Echtzeit anpassen, ganz ohne Druckkosten oder manuelle Verteilung – abgestimmt auf Zielgruppen, Tageszeiten und Standorte

Omnichannel-Erlebnis im Store:

Digitale Lösungen verbinden Online- und Offline-Welt nahtlos und schaffen konsistente Kundenerlebnisse von der Beratung bis hin zum Kauf

Ihr Weg zu einer individuellen PoS-Lösung

Wir denken Interactive Signage nicht als Einzelmaßnahme, sondern als Teil Ihrer gesamten digitalen Strategie. Als Ihr Partner für PoS-Lösungen kombinieren wir Strategie, Technologie und Umsetzung. Mit unserer Erfahrung rund um Daten liegt unser besonderer Fokus darauf, messbare Ergebnisse statt Insellösungen zu kreieren.

In 5 Schritten entwickeln wir gemeinsam Ihre PoS-Strategie:

1. Analyse & Zielbild

Als Grundlage schaffen wir ein gemeinsames Verständnis über Ihre Ziele, Verkaufsfläche, Zielgruppe und Use Cases

2. Konzeption & UX

Anschließend entwickeln wir passende Interaktions- und Nutzungskonzepte inkl. visuellen Ideen

3. Technologie & Integration

Darauf basierend wählen wir geeignete Systeme und Technologien aus

4. Umsetzung & Rollout

Die Lösung wird eingeführt und skalierbar über die definierten Standorte hinweg ausgerollt

5. Optimierung & Weiterentwicklung

Wir analysieren und optimieren die Inhalte laufend auf Basis von Daten und Feedbacks

-35% Wartezeiten

Digital Signage verbessert das Warteschlangenmanagement und verkürzt die gefühlte Wartezeit um mehr als 35 %

Quelle: Digital Signage Today

Welches Potenzial steckt in Ihren Kunden?

Mit unserer Lösung ems[®] Data Insights Navigator erhalten Sie wertvolle Kundeninsights und gewinnen mehr Entscheidungskraft für Ihre PoS-Strategie. Sprechen Sie uns gerne an und wir machen gemeinsam eine Entdeckungsreise durch Ihre Kundendaten.

Ihre Ansprechpartnerin bei Fragen:

Martina Gleichert (Business Development und Solutions Manager
martina.gleichert@key-work.de | +49 173 3075680



[Erleben Sie PoS-Potenziale live in einer Demo.](#)

Über die Key-Work Consulting GmbH

Wir verbinden interaktive Touchpoint-Technologien mit datengetriebenen Marketing- und Vertriebsansätzen, um Kundenerlebnisse am Point of Sale gezielt zu verbessern und messbar zu machen. So entstehen digitale Kontaktpunkte, die nicht nur die Interaktion und Beratung vor Ort unterstützen, sondern gleichzeitig wertvolle Daten zum Kundenverhalten liefern. Diese ermöglichen es, Flächenperformance, Conversion und Kundenansprache kontinuierlich zu optimieren und fundierte Entscheidungen im Sinne eines ganzheitlichen, Unified-Commerce-Ansatzes zu treffen.

Key-Work Consulting GmbH | Rüppurrer Str. 32 | 76137 Karlsruhe | Germany
T +49 721 78203-0 | kontakt@key-work.de | key-work.de

