



POS MAN

DER VERKAUFSFÖRDERER



Die rechte Hand des Einzelhandels



POS MAN analysiert das Kaufverhalten Ihrer Kunden und identifiziert Ihre Bedürfnisse. Detaillierte Kundenprofile und ausführliche Artikelberatungen schaffen die Basis für ein erfolgreiches Marketing im Geschäft und gewährleisten eine Steigerung der Umsätze. POS MAN ist Ihr Verkaufsförderer.

Statistische Analysen

Eine konsequent gepflegte Kundenhistorie ist grundlegender Bestandteil für eine präzise Analyse des Kaufverhaltens. POS MAN zeichnet auf, wann ein Kunde welchen Artikel kauft und wertet diese Verkäufe statistisch aus. Der Verkaufsförderer ermöglicht so die ständige Sortimentsoptimierung, erkennt versteckte Zusammenhänge von Kombinationskäufen und unterstützt das Personal damit wirksam beim Produktverkauf. Durch die automatische Erstellung von Tages-, Wochen-, Monats- oder Jahresstatistiken ist das Personal jederzeit in der Lage, mit Sonderaktionen, Rabatten und Ausverkäufen auf Kundenvorlieben zu reagieren und die Aktionen zentral zu planen, zu steuern und auszuführen.

- ▶ **Präzise Analyse des Kaufverhaltens**
- ▶ **Gewährung kundenbezogener Konditionen**
- ▶ **Unterstützung bei der optimalen Anordnung von Artikelsortimenten**



POSMAN

DER VERKAUFSFÖRDERER



Die rechte Hand des Einzelhandels

- ▶ **Optimale Kundenberatung**
- ▶ **Gezielte Generierung von Mehrumsatz**
- ▶ **Unterstützung des Verkäufers in der Beratung**
- ▶ **Statistische Auswertung der verkauften Artikel nach Tageszeiten**
- ▶ **Freie Platzierung von Logos, Slogans und Werbetexten**

- ▶ **Automatische Bestellbenachrichtigung per SMS**
- ▶ **Gezielter Abverkauf von Restposten oder Auslaufartikeln**



POSMAN liefert umfangreiche Zusatzinformationen und zeigt ergänzende Artikel oder sinnvolles Zubehör an, das der Mitarbeiter aktiv in sein Beratungsgespräch einbringen und dem Kunden gezielt anbieten kann. Durch die Kombination von Kundeninformation, Historie und Artikelauskunft erreicht POSMAN eine optimale Beratung, schafft eine dauerhafte Kundenbindung und generiert den Mehrumsatz.

Gezieltes Marketing

Mit POSMAN nutzen Sie den Kassenbon gezielt als Marketingmittel. POSMAN erlaubt die Gestaltung in jedem Corporate Design, sodass der Verkaufsförderer über den Beleg gezielte Werbetexte und Aktionen vermittelt. Die Software gestattet die freie Platzierung von Logos, Slogans und ganzer Werbetexte, die der Verkäufer jederzeit selbständig und variabel anpassen kann.

SMS-Benachrichtigungsdienst

POSMAN wickelt Routinevorgänge selbständig ab und informiert Kunden über Termine und Neuerungen. Die automatischen Benachrichtigungen entlasten den Verkäufer, erhöhen so die Produktivität und garantieren eine hohe Kundenzufriedenheit. Änderungen im Bestellvorgang erfasst POSMAN umgehend und ermöglicht neben einer optimalen Kommunikation den gezielten Abverkauf spezieller Waren, etwa von Restposten oder Auslaufartikeln.