



Checkliste Point of Sale

10 Tipps für Ihren Erfolg im Store

Sie haben sich für einen neuen Service entschieden, um Ihren Kunden den Einkauf noch attraktiver zu machen: den Ratenkauf. Damit Ihre Kunden dies auch frühzeitig in ihre Kaufüberlegung mit einbeziehen können, ist wichtig, diesen Vorteil auch aktiv zu kommunizieren. Hier finden Sie eine Liste, mit der Sie prüfen können, ob Sie den ratenkauf by easyCredit schon ideal in Ihrem Ladengeschäft eingebunden haben.

1. Schaufenster

Haben Sie einen Schaufenster-Aufkleber angebracht?

Stamm- und Laufkundschaft nimmt so bereits vor Betreten Ihres Geschäfts den neuen Service wahr. Wir stellen Ihnen hierfür einen DIN A5 Aufkleber mit der Basisausstattung zur Verfügung.

2. Eingangstür

Wurde der Akzeptanz-Aufkleber angebracht?

Klein aber fein. Die Info, die im Vorbeigehen gesehen wird.

3. Fernwirkung

Kann der Kunde den neuen Service auch ohne direkte Ansprache selbstständig wahrnehmen?

Hinweise und Poster in der Nähe der Laufwege animieren interessierte Kunden dazu, sich zu informieren. Ein idealer Einstieg für ein Verkaufsgespräch.

4. Produktumfeld

Sind Wobblers am Produkt angebracht?

Die wippenden Verkaufshelfer zeigen interessante Produkte an und animieren dazu, den Service in die Kaufüberlegung mit einzubeziehen. Auf dem Wobbler ist Ihr individueller QR-Code mit dem Zugang zum Ratenrechner und Bezahlvorgang aufgedruckt.

5. Kassenzone

Ist der Aufsteller im Kassbereich gut sichtbar platziert?

Auch hier ist der individuelle QR-Code enthalten, so dass der Zugang zum Bezahlen per Ratenkauf schnell zur Hand ist.

Liegen Infolyer für die Kunden bereit? Interessenten erfahren so, welche Vorteile der ratenkauf by easyCredit bietet.

6. Servicezone

Zeigt ein plakativer Hinweis den verfügbaren Zahlungsservice an?

Eine Servicezone bietet dem Kunden meist mehr Ruhe und Privatsphäre, so dass die Eingabe der persönlichen Daten ungestört erfolgen kann.

Liegen Infolyer für die Kunden bereit? Interessenten erfahren so, welche Vorteile der ratenkauf by easyCredit bietet.

7. Tütenbeilage

Legen Sie der Einkaufstüte einen Flyer zu Ihrem neuen Service bei?

So nutzen Sie die kostengünstige Möglichkeit, Ihre aktiven Kunden zu erreichen. Bei der Gestaltung unterstützen wir Sie gerne.

8. Printwerbung/E-Mail Marketing

Bewerben Sie Ihr neues Serviceangebot in Ihren Medien wie Flyern, Anzeigen, Mailings, Newsletter?

Sagen Sie Ihren Kunden, dass Sie einen neuen Service bieten und stellen Sie durch Wiederholung sicher, dass dieser Wettbewerbsvorteil wahrgenommen und genutzt wird.

Vorgefertigte Texte, die Sie gerne an Ihr Unternehmen anpassen können, finden Sie hier:

<https://www.easycredit-ratenkauf.de/werbemittel-uebersicht.htm>

9. Pressemitteilungen

Nutzen Sie die Medien, um Interesse für Ihr Geschäft zu generieren?

Hier finden Sie einen Vorschlag, was Sie in der Presse über uns sagen können: <https://www.easycredit-ratenkauf.de/werbemittel.htm> Bitte stimmen Sie die finale Version vor Veröffentlichung mit uns ab.

10. Verkaufsschulung:

Sind alle Verkaufsmitarbeiter informiert und geschult?

Auch wenn dem Kunden bereits alle Informationen für einen Self-Service zur Verfügung stehen: der Erfolg stellt sich vor allem dann ein, wenn bei einer Kaufentscheidung der Impuls für die Finanzierungsoption gegeben wird und der Verkäufer Rückfragen sofort beantworten kann. In unseren Schulungsvideos finden Sie alles was Sie zum ratenkauf by easyCredit wissen sollten: <https://www.easycredit-ratenkauf.de/werbemittel-uebersicht.htm>

Schreiben Sie uns: marketing.ratenkauf@easycredit.de