





SIND IHRE KUNDEN

IMMER SO ZUFRIEDEN?

 **TURN-O-MATIC[®]**
touch 



METO[®]
A DIVISION OF **Checkpoint** 



ZUSATZNUTZEN DAS GROSSE +

■ Ein effizientes Wartesystem bringt nicht nur dem Kunden, sondern auch dem Einzelhändler einen Zusatznutzen. Vom ersten Kontakt bis zur Bedienung ist das System dem Einzelhändler dabei behilflich, seinem Kunden, sobald er den Verkaufsraum betritt, einen kundenorientierten Service zu bieten.



■ In der heutigen Zeit sind Schnelligkeit und Komfort im Einzelhandel entscheidend. Kunden, die zu den Stoßzeiten lange anstehen müssen, brechen den Einkauf häufiger ab und gehen in einen anderen Markt oder kaufen im Internet ein.

■ Durch die Vermeidung des Schlangestehens und die Verkürzung der Wartezeiten kann der Einzelhändler seinen Kunden einen reibungslosen, stressfreien Service bieten. Damit vermindert sich das Risiko, dass der Kunde den Laden vorzeitig verlässt. Zudem wird der Personaleinsatz optimiert und der Einkauf bleibt den Kunden in guter Erinnerung, so dass er mit hoher Wahrscheinlichkeit beim nächsten Mal wiederkommt.

■ Vorzügliche Einkaufserlebnisse gewährleisten Kundentreue und höhere Umsätze!

■ Anstatt in der Schlange zu stehen, kann der Kunde die Wartezeit zum Einkaufen nutzen. Er wird ermutigt, länger zu stöbern und mehr einzukaufen, anstatt tatenlos und frustriert in der Schlange zu stehen. Mit METO Turn-O-Matic touch+ kann der Einzelhändler die betrieblichen Abläufe optimieren und zugleich die Servicequalität und das Einkaufserlebnis verbessern.

■ METO Turn-O-Matic touch+ ist ein modernes, komfortables Wartesystem

■ Turn-O-Matic touch+ ist die perfekte Lösung für Situationen, in denen Kunden beim Einkauf Beratung oder Hilfe benötigen. Sie ziehen einfach ein Ticket und können während der Wartezeit im Verkaufsraum herumstöbern. Sobald ein Mitarbeiter frei ist, drückt er einen Knopf, um durch Anzeige der nächsten Nummer den nächsten Kunden aufzurufen.

■ Kunden, die ein Ticket ziehen, weisen sich unmittelbar als potenzielle Käufer aus. So ist das Verkaufspersonal umso motivierter, das Verkaufsgespräch zum Erfolg zu führen.

■ Das Verkaufspersonal kann leicht unterscheiden zwischen denen, die sich nur umschauchen wollen, und denen, die ihre Hilfe benötigen. Dank der integrierten Anzeige erfährt das Verkaufspersonal direkt, dass sich potenzielle Käufer im Verkaufsraum befinden.





DIE NEUERUNGEN

METO A DIVISION OF Checkpoint	 TURN-O-MATIC touch	 TURN-O-MATIC touch+
Intelligentes Wartesystem	■	■
Komplettlösung	■	■
Intelligentes Terminal	■	■
Terminal zeigt Anzahl der wartenden Kunden an	■	■
Terminal zeigt Wartezeit pro Kunde an	■	■
Punkt-Matrix-Anzeige, rot	■	■
Drucker mit Touchscreen	■	■
Begrüßungstext auf Drucker-Touchscreen	■	■
Tickets pro Rolle	2.000	2.000
Individuelle Ticketgestaltung in METO-Optik	■	■
Werbebotschaft auf Ticket	■	■
Höchstzahl der Warteschlangen	2	3
Nummerierungssystem pro Warteschlange	Schlange Nr. 1 001 - 299 Schlange Nr. 2 401 - 599	Schlange Nr. 1 001 - 299 Schlange Nr. 2 401 - 599 Schlange Nr. 3 701 - 899
Anzahl der Anzeigen unbegrenzt		■
Hauptanzeige für Nummer des Kassenterminals		■
Satellitenbox, bis zu 4 Anzeigen/Terminals pro Box		■
Sprachen Tomtouch-Drucker	DE, GB, ES, FR, RU, PL DK, SE, IT, PT, NL, NO	
Sprachen Handbuch	DE, GB, FR, ES, RU, PL, IT, PT, NL	
Garantie	2 Jahre	



■ Auf dem 7-Zoll-LCD-Touchscreen und auf den Tickets können individuelle Werbebotschaften platziert werden. Auf dem Begrüßungsbildschirm stehen 80 installierte Fotos für die unterschiedlichsten Verkaufsumgebungen zur Auswahl. Durch die strategisch günstige Platzierung des Bildschirms im Verkaufsraum können zusätzliche Umsatzchancen geschaffen werden.

Vorteile von METO Turn-O-Matic touch+



1. MEHR UMSATZ

Sie haben potenzielle Kunden direkt im Blick. Während sich die einen Kunden in Ruhe umschauen können, konzentrieren Sie sich auf diejenigen, die Ihre Hilfe benötigen und tatsächlich etwas kaufen wollen. Steigern Sie Ihren Umsatz, indem Sie auf dem Begrüßungsbildschirm und auf jedem Ticket, das die Kunden in die Hand nehmen, für Produkte und Dienstleistungen werben. In Marktstudien hat sich gezeigt, dass sich der Umsatz mit Produkten, die auf den Tickets beworben werden, verdreifachen lässt.

Während sie darauf warten, bedient zu werden, können die Kunden sich frei im Verkaufsraum bewegen. So steigt die Wahrscheinlichkeit, dass sie weitere Produkte einkaufen. Die Anzeige kann im Bereich von Werbeaktionen aufgestellt werden, um Up-Selling- und Cross-Selling-Gelegenheiten zu schaffen.

2. VERBESSERTES EINKAUFSERLEBNIS

Ihre Kunden werden es zu schätzen wissen, wenn Sie in Ihrem Geschäft entspannt darauf warten können, bald bedient zu werden. Wenn Sie einen Kunden aufrufen, können Sie auf dem Terminal ablesen, wie lange er warten musste.

Wenn es mal etwas länger gedauert hat, könnte man ihm für die Unannehmlichkeit eine kleine Wiedergutmachung überreichen.

Wer mit einer solchen Aufmerksamkeit bedient wird, kommt mit Sicherheit gerne wieder in Ihr Geschäft und wird auch anderen erzählen, wie angenehm der Einkauf bei Ihnen war.



3. EFFIZIENTERER PERSONALEINSATZ

Das Verkaufspersonal profitiert von einer effizienter gestalteten und stressfreieren Arbeitsumgebung. Das Kassenterminal zeigt Bedien- und Transaktionszeiten sowie die Zahl der wartenden Kunden an. Der bedarfsgerechte Personaleinsatz wirkt sich positiv auf die Umgebung aus, die zum Einkaufen einlädt. Personal, das sich auf das Wesentliche konzentrieren und effizient arbeiten kann, erzielt bessere Ergebnisse.



ANWENDUNGSFÄLLE

WIR HABEN PROBLEME, FREITAGS UND SAMSTAGS DEN KUNDENANSTURM ZU BEWÄLTIGEN!

Für unsere Kunden wie für unser Personal, das seine Arbeit gut machen möchte, ist es bei großem Andrang schwierig, im Auge zu behalten, wer als Nächstes an der Reihe ist.

Dieses Problem lässt sich mit Turn-O-Matic touch+ lösen

- Alle Kunden werden fair bedient.
- Entspannte Atmosphäre für Kunden und Personal.
- Der Kunde kann die Wartezeit entspannt nutzen, um im Geschäft nach weiteren Produkten zu stöbern, ohne sich um seinen Platz in der Warteschlange sorgen zu müssen.



EI UNS IST ES SCHWIERIG, IM WARTEZIMMER

DIE NEUEN PATIENTEN VON DEN STAMMPATIENTEN ZU UNTERSCHIEDEN.



Dieses Problem lässt sich mit Turn-O-Matic touch+ lösen

- Das System sagt Ihnen in Echtzeit, wie viele neue Patienten sich in Ihrem Wartezimmer befinden.
- Wenn Sie den nächsten Patienten aufrufen, können Sie auf dem Terminal ablesen, wie lange er warten musste.



WIR HABEN EINEN ONLINE-SHOP UND MÖCHTEN DIEJENIGEN KUNDEN, DIE IN UNSEREM GESCHÄFT IHRE BESTELLUNG ABHOLEN MÖCHTEN, VON DEN ANDEREN GETRENNT BEDIENEN.

Dieses Problem lässt sich mit Turn-O-Matic touch+ lösen

- Richten Sie ein erweitertes System für zwei Warteschlangen ein: eines für die Kunden, die im Geschäft einkaufen und höchstwahrscheinlich einen höheren Beratungsbedarf haben, und eines für Ihre „Click and Pickup“-Kunden.
- So kann das qualifizierte Verkaufspersonal sich um die Kaufinteressenten kümmern, während die Internetbestellungen von weniger qualifizierten Kräften ausgegeben werden.





WIR SIND EIN GROSSES FEINKOSTGESCHÄFT MIT DREI ABTEILUNGEN FÜR BACKWAREN, FEINKOST UND KÄSE. WIR MÖCHTEN, DASS SICH DIE KUNDEN IN DREI SCHLANGEN ANSTELLEN.

Dieses Problem lässt sich mit Turn-O-Matic touch+ lösen

- Richten Sie ein erweitertes System mit einem Ticketdrucker für drei Warteschlangen ein. Der Kunde kann am Ticketdrucker auf einen der drei Knöpfe drücken: für Backwaren, für Feinkost oder für Käse
- So ist gewährleistet, dass Ihre Fachkräfte in ihrer jeweiligen Abteilung bedienen und die Kunden fachkundig beraten können.



WIR SIND IM OBSTHANDEL TÄTIG UND MÖCHTEN UNSEREN KUNDEN BESONDERS AUF DIE WARE AUFMERKSAM MACHEN, DIE MÖGLICHST ALS ERSTES VERKAUFT WERDEN MUSS. KANN EIN MODERNES WARTESYSTEM UNS DABEI HELFEN ?

Dieses Problem lässt sich mit Turn-O-Matic touch+ lösen

- Am Obststand können Sie sowohl auf dem Ticket als auch auf dem Begrüßungsbildschirm Werbebotschaften platzieren.
- Es gilt als erwiesen, dass Produkte und Dienstleistungen, die auf dem Ticket beworben werden, sich besser verkaufen lassen. Das ist ideal für verderbliche Waren, die schnell verkauft werden müssen.



Anwendungsbeispiele

EINE WARTESCHLANGE

1 x TOMtouch+

- Art. Nr. 9479075 (EU/UK)
- Art. Nr. 9479076 (AUS/USA)



TWO QUEUES

1 x TOMtouch+

- Art. Nr. 9479075 (EU/UK)
- Art. Nr. 9479076 (AUS/USA)

1 x Anzeige

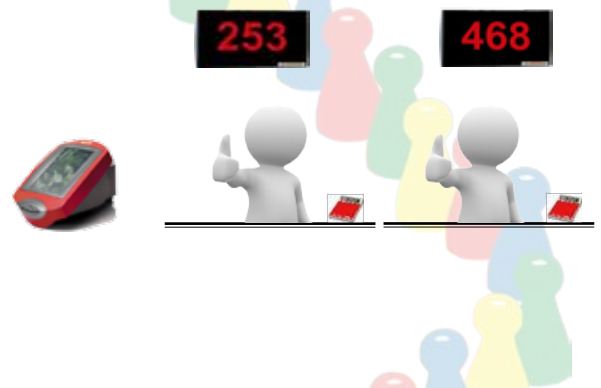
- Art. Nr. 9479077

1 x Terminal

- Art. Nr. 9479079

1 x SATELLITENBOX

- Art. Nr. 9479102 (EU/UK)
- Art. Nr. 9479103 (AUS/USA)



EINE WARTESCHLANGE MIT 3 TERMINALS

1 x TOMtouch+

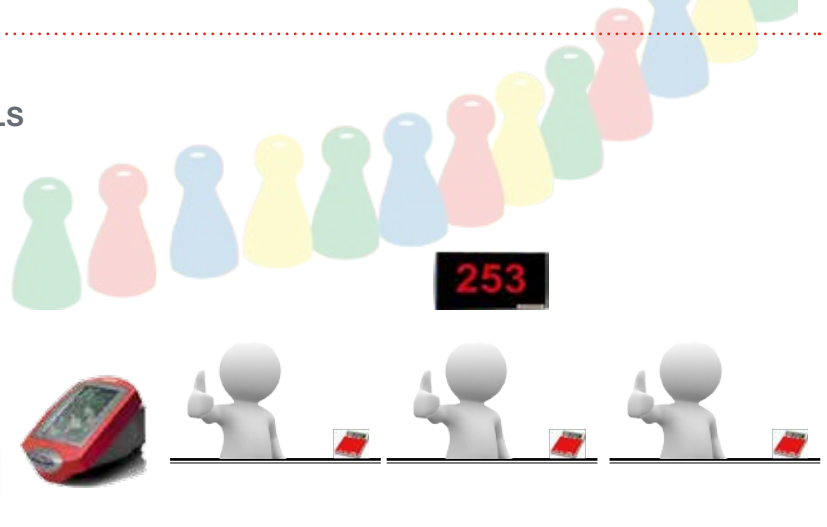
- Art. Nr. 9479075 (EU/UK)
- Art. Nr. 9479076 (AUS/USA)

2 x Terminal

- Art. Nr. 9479079

1 x SATELLITENBOX

- Art. Nr. 9479102 (EU/UK)
- Art. Nr. 9479103 (AUS/USA)





Anwendungsbeispiele

EINE WARTESCHLANGE MIT 3 TERMINALS UND HAUPTANZEIGE FÜR WARTENUMMERN UND KASSENNUMMERN

HINWEIS: DIE KASSENNUMMER AUF DEM KASSENTISCH GEHÖRT NICHT ZUM LIEFERUMFANG VON TURN-O-MATIC

1 x TOMtouch+

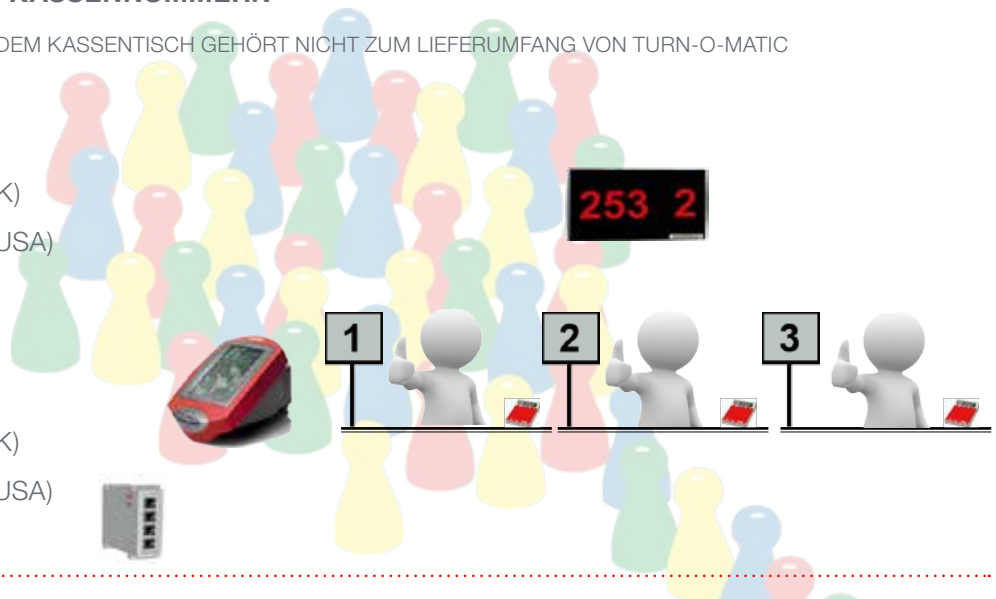
- Art. Nr. 9479075 (EU/UK)
- Art. Nr. 9479076 (AUS/USA)

2 x Terminal

- Art. Nr. 9479079

1 x SATELLITENBOX

- Art. Nr. 9479102 (EU/UK)
- Art. Nr. 9479103 (AUS/USA)



EINE WARTESCHLANGE MIT 3 TERMINALS UND HAUPTANZEIGE FÜR WARTENUMMERN UND KASSENNUMMERN

HINWEIS: DIE KASSENNUMMER AUF DEM KASSENTISCH GEHÖRT NICHT ZUM LIEFERUMFANG VON TURN-O-MATIC

1 x TOMtouch+

- Art. Nr. 9479075 (EU/UK)
- Art. Nr. 9479076 (AUS/USA)

2 x Anzeige

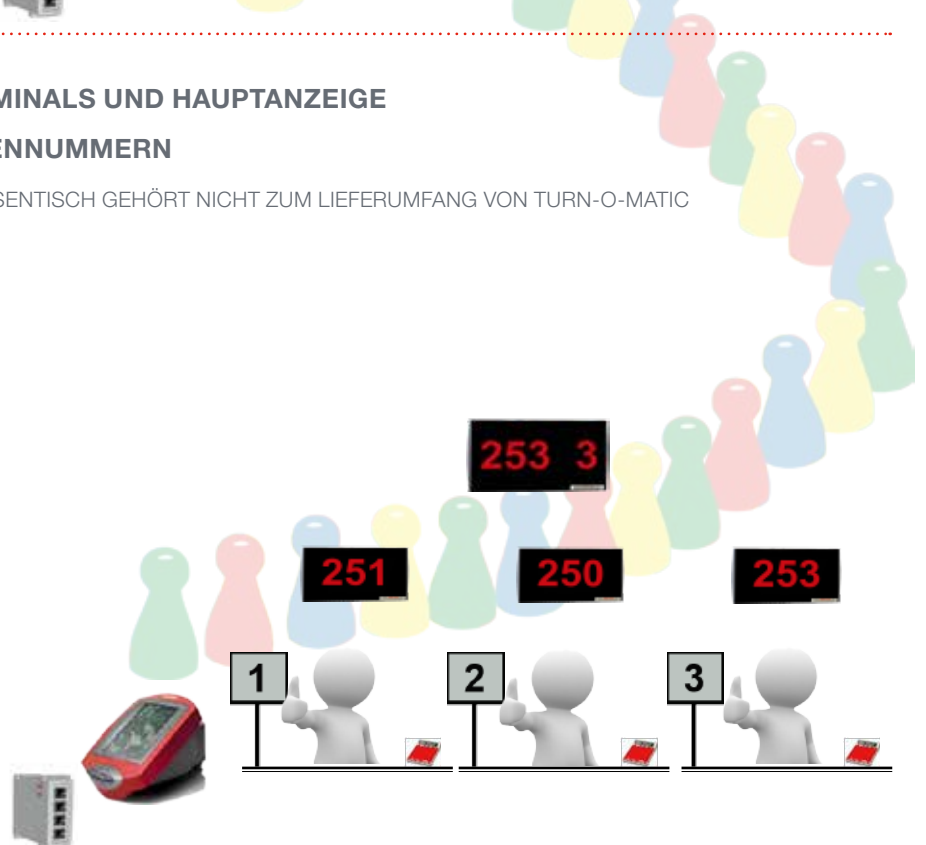
- Art. Nr. 9479077

2 x Terminal

- Art. Nr. 9479079

2 x SATELLITENBOX

- Art. Nr. 9479102 (EU/UK)
- Art. Nr. 9479103 (AUS/USA)





**DREI WARTESCHLANGEN MIT 3 TERMINALS,
4 ANZEIGEN FÜR WARTENUMMERN**

1 x TOMtouch+

- Art. Nr. 9479075 (EU/UK)
- Art. Nr. 9479076 (AUS/USA)

3 x Anzeige

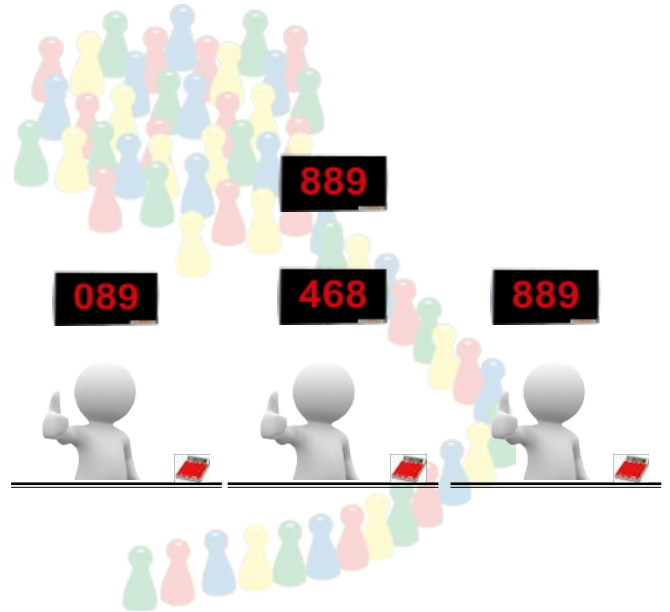
- Art. Nr. 9479077

2 x Terminal

- Art. Nr. 9479079

2 x SATELLITENBOX

- Art. Nr. 9479102 (EU/UK)
- Art. Nr. 9479103 (AUS/USA)



METO®, ein Geschäftsbereich von Checkpoint, liefert dem weltweiten Einzelhandel ein breites Spektrum an innovativen und besonders kosteneffektiven Merchandising- und Handauszeichnungslösungen an, die der In-Store-Kommunikation, der Werbung, dem Regalmanagement, der Warenauszeichnung und der Verbesserung des Einkaufserlebnisses dienen.

Seit mehr als 55 Jahren entwickelt METO Merchandising- und Warenauszeichnungslösungen, die aus dem modernen Einzelhandel nicht mehr wegzudenken sind. Der Geschäftsbereich METO ist bestrebt, Lösungen anzubieten, die leicht zu handhaben und zu installieren sind und zugleich den Anforderungen des modernen, schnellebigen Einzelhandels gerecht werden. Die METO-Lösungen stellen sicher, dass der Kunde effektiv über Preise, Werbeaktionen, Produktherkunft und Mindesthaltbarkeitsdatum informiert wird und sonstige verkaufswirksame Hinweise erhält.

METO steht für Qualität und Langlebigkeit und liefert dem Einzelhandel Anregungen für eine möglichst effektive Kommunikation mit den Verbrauchern.

Eine extrem enge Zusammenarbeit mit dem Einzelhandel ist für METO ein entscheidender Erfolgsfaktor. Denn sie bildet den Nährboden für unsere Innovations- und Entwicklungstätigkeit.



IHR ANSPRECHPARTNER:

www.meto-tomtouch.com