

## PRODUCT BRIEF: Microsoft Surface POS Lösungen

### *Mehr Erfolg in erklärungsintensiven Kundengesprächen durch Einbeziehung des Kunden und multimediale Unterstützung*

Mit dem Microsoft Surface „Tischcomputer“ ist eine neue Ära des Verkaufsgesprächs angebrochen. Am Point-of-Sales können verschiedenste Infos gemeinsam betrachtet und bearbeitet werden. Durch die Multitouch-Funktionalität können Verkaufsberater und Kunde mit dem Tisch, der die vorhandenen Daten aus Back-End Systemen optisch aufbereitet, interagieren.

Das Ergebnis: Die beste Lösung für den Kunden.

Neben der erhöhten Kundenzufriedenheit beim Kauf und durch die taktile Einbeziehung des Kunden in die Produktselektion, wird die Gefahr der Kaufreue reduziert. Der Kunde kann aufgrund der einfachen Benutzung des Tisches auch komplexe Produktstrukturen vergleichen und verstehen.

Ein Beispiel dafür ist die Kombination Mobilfunktarif, Zusatzpaket und verbilligtes Mobiltelefon. Viele Kunden können die Komplexität in einem Beratungsgespräch auch mithilfe von Datenblättern auf Papier nicht vollständig erfassen und kommen dadurch im Gespräch nicht zum entscheidenden Kaufimpuls. Mit „das muss ich mir noch überlegen...“, verabschieden sie sich und sind damit wieder den Reizen der Konkurrenz ausgesetzt.

Die Kombination aus

- Erleben der Features und der Funktionalität
- intuitives Vergleichen von Kaufoptionen und
- aktiver Mitgestaltung des Kunden im Verkaufsprozess

ermöglichen neben der Steigerung der Kundenzufriedenheit auch einen schnelleren Return-on-Investment.

### *Die Komponenten der Lösung*

#### **Microsoft Surface**

Der Tisch von Microsoft ist der erste ernstzunehmende Vertreter der horizontal-computing devices. Über seine 5 Infrarotkameras können bis zu 52 Kontakte auf der Tisch/Bildschirmoberfläche erkannt und verarbeitet werden und er ermöglicht die Interaktion und Navigation mit Objekten, die einfach auf der Oberfläche platziert werden.



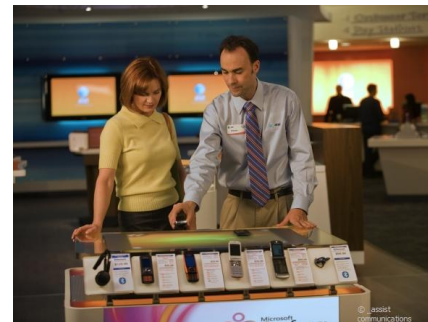
## Produkt / Bundle Information

Zu jedem Produkt / Bundle können die verschiedenen Charakteristika ausgewählt und angezeigt werden. Dabei kann der Verkaufsberater dem Kunden spielerisch das Produkt erfahren lassen, aber auch eingreifen, um dem Kunden weiterzuhelfen.



## Kunde – Verkaufsberater Interaktion

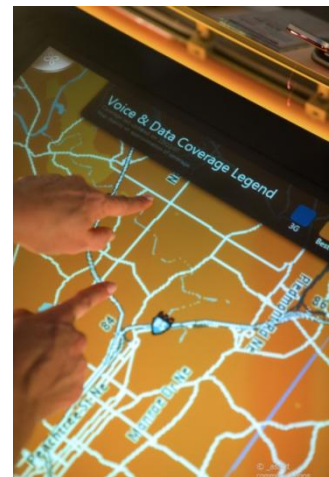
Verschiedene Produkte, in unserem Beispiel Mobiltelefone, können auf der Oberfläche platziert werden, und somit ganz einfach und intuitiv Produktmerkmale verglichen werden. Zusätzlich können über weitere Objekte, zum Beispiel Tarife „begreifbar“ gemacht und in Kombination zu den Mobiltelefonen mit den jeweiligen Vorteilen und Preisen angezeigt werden. Der Kunde ist aktiv in die Beratung involviert und der Kaufimpuls wird dadurch verstärkt.



## Brand Image

Weiters können über zusätzliche Funktionalitäten und Informationen die Loyalität des Kunden zur Marke gefestigt werden. Vorzüge der Marke und der Produkte werden spielerisch vom Kunden erlebt.

Weiters sind Gewinnspiele und Treueaktionen über einfach produzierbare Tags implementierbar. Der Kunde kommt mit der zugesandten Karte und wird dadurch von Microsoft Surface identifiziert. Seine persönlichen Merkmale werden in die Präsentation integriert, wie etwa die Anzahl der Loyalitätspunkte und damit verbundene personalisierte Upselling- Angebote.



Images © Microsoft Corporation

## Kontakt:

Daniel Siegl  
Geschäftsführer

**LieberLieber Software GmbH**  
Firmensitz: Ferrogasse 80/3, 1180 Wien  
Office: Handelskai 340 Top 5, 1020 Wien  
Telefon: +43 662 90600 2017  
Telefax: +43 662 90333 3017  
Email: [daniel.siegl@lieberlieber.com](mailto:daniel.siegl@lieberlieber.com)  
Internet: [www.lieberlieber.com](http://www.lieberlieber.com)  
Blog: [blog.lieberlieber.com](http://blog.lieberlieber.com)