

MOTIFY UPSSELL PROMOTER®



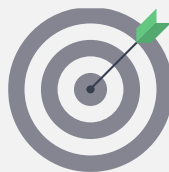
Bijverkoop is belangrijk voor een organisatie. Waarom? Het **vergroot de omzet**, omdat de waarde van de klant wordt vergroot. Het zorgt voor een **hogere winst**, omdat bijverkoop producten vaak een hogere marge hebben. De **waarde en de motivatie** van het personeel nemen toe en tot slot stijgt ook de **klantbeleving**. Een relevante bijverkoop voor een klant zorgt voor een hogere waardering, loyaliteit en een hogere kans op herhaalbezoek.

WAT IS DE MOTIFY UPSSELL PROMOTER®?

De Motify Upsell Promoter® stimuleert bijverkoop aan de kassa door de medewerker continu te confronteren met geschikte verkoopmogelijkheden. Hoe doen we dit? We plaatsen kwalitatief hoogwaardige tablets op locatie bij kassapunten. De tablets tonen een

selectie producten die geschikt zijn voor bijverkoop, ieder product voorzien van een target. De medewerker geeft op de tablet aan wanneer bijverkoop van een bepaald product heeft plaatsgevonden. Bij behalen van het target kleurt de rand om het product groen.

VOORDELEN



CONSTANT BEWUST

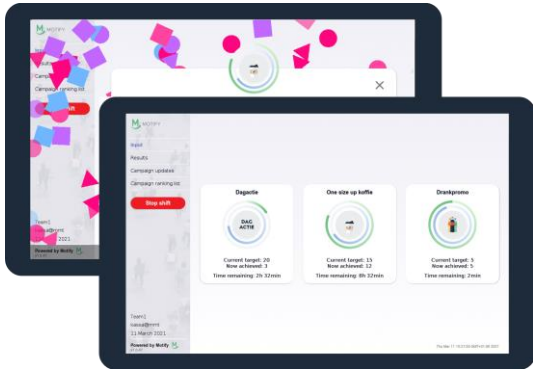
Medewerkers zijn zich constant bewust van de mogelijkheid tot bijverkoop doordat producten in het zicht staan.

DUIDELIJKE DOELSTELLINGEN

Door het zetten van duidelijke doelstellingen weten de medewerkers wat er van hen verwacht wordt. Zij krijgen direct terugkoppeling over de manier waarop zij bijdragen aan het succes van de winkel.

GAMIFICATION

Iedere medewerker of team heeft een eigen account, waardoor persoonlijke of teams prestaties kunnen worden bijgehouden. Medewerkers kunnen ook elkaars prestaties bekijken via de tablet, waardoor een vorm van competitie ontstaat.



BEGRIJPELIJK VOOR IEDEREEN

De Motify Upsell Promoter© heeft een uitnodigende uitstraling en is gebruiksvriendelijk voor de medewerker. Producten zijn duidelijk en herkenbaar afgebeeld en invoer van bijverkoop wordt door middel van enkele aanrakingen voltooid. Dit zorgt voor een minimale extra handeling voor de medewerker.

EEN INTELLIGENT SYSTEEM

Een analyse op basis van verkoopdata bepaalt welke producten op welk tijdstip van de dag het beste bijverkocht kunnen worden. Hierdoor neemt de kans op een geslaagde transactie toe. Het systeem is hiermee volledig geautomatiseerd, waardoor de workload voor een manager op dit gebied laag is.



RESULTATEN ONLINE BESCHIKBAAR

De Motify Upsell Promoter© maakt gebruik van een Business Intelligence omgeving. Hiermee worden de resultaten, die voortkomen uit het gebruik van het systeem, direct inzichtelijk voor het management. Daarnaast biedt dit dashboard de mogelijkheid tot het vergelijken van resultaten over verschillende perioden. Dit maakt het mogelijk om vroegtijdig in te grijpen.

OVER MOTIFY

Motify B.V. is een softwarebedrijf dat gespecialiseerd is in het optimaliseren van omzetresultaten. Enerzijds door het stimuleren van bijverkoop aan de kassa, anderzijds door het meten van gast- en klantbeleving. Inmiddels hebben wij een aantal grote klanten aan ons weten te binden in de Petrol, Leisure en Retail.

Meer informatie vind je op www.motify.nl

CONTACT

Motify BV
High Tech Campus 9
5656 AE Eindhoven

040 – 85 15 500
info@motify.nl