

# DETEGO Smart Fitting Room

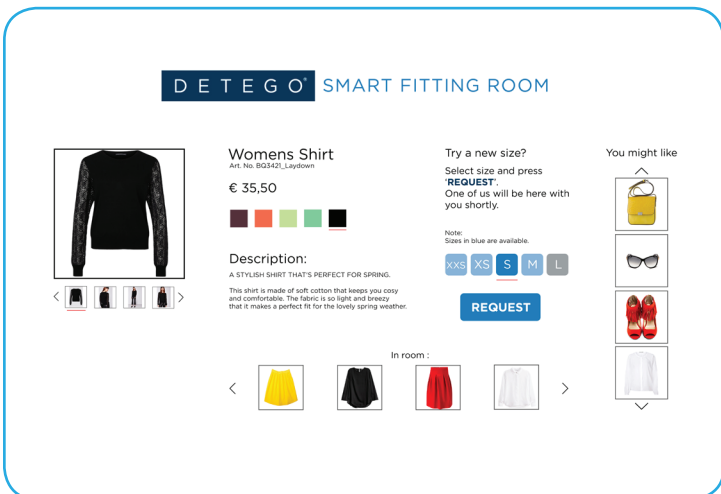
Innovativer Service für Kunden und wertvolle Einblicke in Kundenpräferenzen



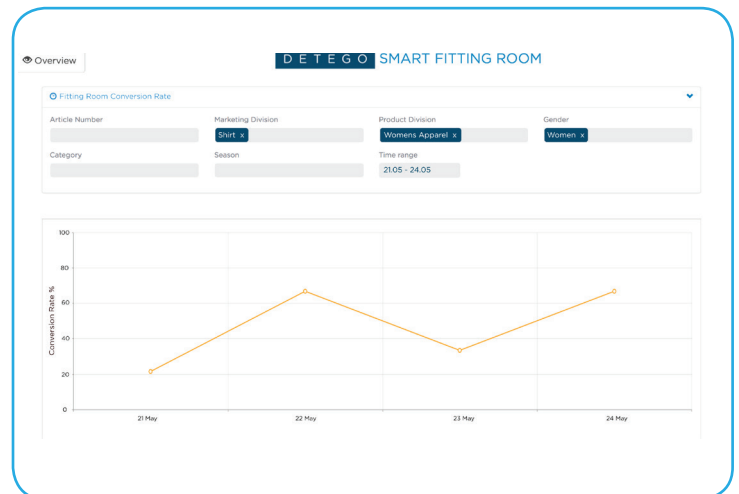
Die Umkleidekabine ist der wichtigste Ort im Store. In ihr trifft der Kunde die Kaufentscheidung über ein oder mehrere Kleidungsstücke. Ein guter Grund, den Kunden in dieser Phase des Kaufprozesses nicht „alleine zu lassen“, sondern ihm einen besonderen Service zu bieten: z.B. passende Zusatzartikel und Accessoires vorzuschlagen, die im Store auch verfügbar sind.

Über einen Call-to-assist-Button hat der Kunde die Möglichkeit sich Artikel zur Anprobe von einer Verkäuferin direkt in die Umkleide bringen zu lassen. Ohne sie selbst wieder verlassen zu müssen. Das ist bequem und schafft ein positives Einkaufserlebnis.

Die ausführliche Interaktion mit der Ware stimuliert Zusatzverkäufe und bindet den Kunden an Store und Marke. Der Händler gewinnt zudem wichtige Daten über Produktpräferenzen des Kunden und kann seine Werbeaktionen gezielter darauf ausrichten.



**Cross-Selling wie im eCommerce:** Passend zu den Anprobe-Artikel werden dem Kunden Zusatzartikel und Accessoires empfohlen



**Analytics für den Händler:** Conversion Rate Umkleide inklusive Tipps zur Merchandise-Best-Platzierung

## “Smart“ für den Kunden

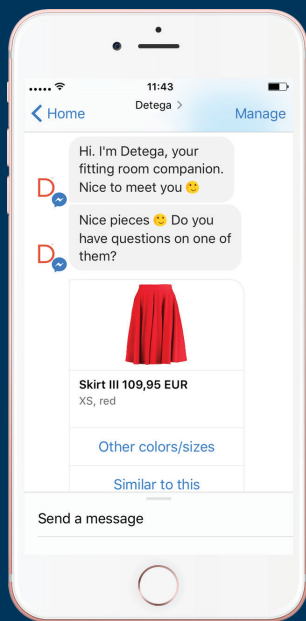
- Produktvarianten anzeigen
- Empfehlungen unterbreiten
- Verfügbarkeit anzeigen
- Vollsortiment zum Browsen
- Zusatzinformationen, Videos, Social Media
- Kundenfreundliche Anprobe (Artikel-Bring-Service)
- Kaufentscheidung digital unterstützen
- Unmittelbare Reservierung oder Bestellung von Ware
- Lieferoptionen (nach Hause, aus anderer Filiale, u.a.)

## “Smart“ für den Händler

- Up- und Cross-Selling Potential aktivieren
- Interaktiven Verkaufsdialoog starten
- Vollsortiment (virtuelles Endlosregal) auch auf kleinster Fläche präsentieren
- Retail Analytics: Erkenntnisse über Kundenpräferenzen
- Erhöhung Operational Excellence, Merchandise Optimierung
- Omnichannel: Verbindung Online- mit stationärem Handel
- Interaktion mit Marke und Store
- Personalisierung des Kundenangebots

“**Es macht nur Sinn, dem Kunden Artikel zu empfehlen, die auch im Store vorrätig sind.**”

Dr. Michael Goller, CTO Detego, über den Nutzen einer Echtzeitbestandssicht



### Digitaler Verkaufsassistent: Chatbot Detega

Chatbots unterstützen das Verkaufspersonal und überbrücken Wartezeiten für die persönliche Beratung. Der Kunde kann jederzeit über sein Smartphone einen Dialog mit dem digitalen Verkaufsassistenten starten, z.B. wenn sich eine Verkäuferin noch im Gespräch mit anderen Kunden befindet.

Wer nur schnell eine Auskunft über einen Artikel, aber keine ausführliche Beratung wünscht, für den ist der Chatbot perfekt.

Chatbot Detega gibt 100%-ig verlässliche Informationen zur Warenverfügbarkeit, da die Abfrage in Echtzeit auf den gleichen Bestand erfolgt, auf den alle Filialen, der Webshop und alle Franchise-Stores zugreifen.

Der Self-Service über das eigene Smartphone bietet digital selbständigen Kunden die gleiche Qualität beim Abfrage-Ergebnis.

Mehr Service in der Umkleide.  
Kleidungsstücke bequem über Chatbot anfordern und zur Anprobe bringen lassen

Namhafte Modehändler in Europa nutzen bereits in mehreren hundert Filialen die Consumer Engagement Funktionalitäten von Detego InChannels in Umkleiden, auf interaktiven Infoscreens und über Smartphones.

Die Dialog-Möglichkeiten mit dem Kunden im Store entfalten großes Potenzial bei der Kundenbindung und langfristig beim Omnichannel-Erfolg.

### Warum Consumer Engagement?

- ✓ Kunden in den Store holen
- ✓ zu wiederkehrenden Käufern machen
- ✓ Markentreue realisieren
- ✓ über digitale Touchpoints begeistern
- ✓ mehr über Kaufpräferenzen erfahren

## KONTAKT

Detego GmbH  
Hans-Resel-Gasse 17a, 8020 Graz, Österreich

Tel: +43 (0)316 711 111,  
Fax: +43 (0)316 711 111 900  
office@detego.com  
www.detego.com