

Verbessern Sie Ihren Kundenservice mit stets verfügbaren digitalen Kassenbelegen.

Traditionelle, auf Papier gedruckte Kassenbelege sind nicht kundenfreundlich. Sie können leicht verloren gehen, die Tinte und die Beleginformationen verblassen mit der Zeit und sie belasten die Umwelt mit Tonnen von Papier- und Tintenabfällen. Außerdem können die Kosten, die auch die Abhängigkeit von Druckern und Wartungsdiensten einschließen, recht hoch sein. Um das zu lösen, haben wir Vynamic® Digital Receipt entwickelt. Es handelt sich dabei um eine cloudbasierte, gesetzeskonforme digitale Kassenbonlösung, die sich gut in die Nachhaltigkeitsprogramme von Händlern einfügt, deren Kosten senkt und gleichzeitig den Verbrauchern ein besseres Einkaufserlebnis bietet.

Vynamic Digital Receipt ermöglicht es Händlern, den Kassenbon an der Kasse als PDF, per E-Mail oder direkt in der Kunden-App zu teilen. Die Kunden müssen sich nicht registrieren oder eine separate App herunterladen - der digitale Beleg kann einfach als PDF auf dem Smartphone des Kunden gespeichert werden. Sie bietet eine weitere Schnittstelle zum Kunden und ermöglicht es den Händlern, das Einkaufserlebnis in der Filiale auf die digitale Welt auszudehnen. Sie können z.B. Links hinzufügen, die relevante Angebote freischalten. So ermöglicht Vynamic Digital Receipt die Integration von Kundenbindungsprogrammen am Point-of-Sale und trägt zu einer verbesserten Omnichannel-Strategie bei, indem es den stationären Handel mit E-Commerce- und Marketingstrategien verknüpft.

Durch die Speicherung aller Transaktionsdaten in der Cloud haben Händler zudem Zugriff auf eine Fülle von Daten, die auf jeder Ebene analysiert werden können, um Filialinventar und Lieferkettenprozesse zu optimieren.

FÄHIGKEITEN:

- Das Erscheinungsbild ist vollständig konfigurierbar und kann Hyperlinks, Bilder usw. enthalten.
- Immer verfügbar, digital gespeichert beim Kunden
- Rechtskonforme Kassenbelege
- Kann leicht in eine Omnichannel-Strategie (O2O) eingebettet werden
- Einfache Anreicherung von Kundenbindungskampagnen, Verbindung von In-Store-Transaktionen mit personalisierten Angeboten
- Einfache Integration in die bestehende IT-Landschaft auf Basis offener APIs
- Cloudbasierte Lösung, die als Service bereitgestellt wird

VORTEILE:

- Geringere Gesamtbetriebskosten (TCO) durch Reduzierung der Kosten für Papierrollen und Service
- Einfache Anpassung an die sich ändernde Steuergesetzgebung in vielen Ländern
- Besserer Kundenservice, da keine Belege verloren gehen, und verbesserte Customer Journeys
- Stärkere Kundenbindung und höhere Ausgaben durch die Verknüpfung von Einkaufserlebnissen mit Prämien
- Nachhaltiger, da Papierabfälle, Tinte und Hardware eingespart werden

