

Dream Shopping

Dein Einkauf - Dein Vorteil.

dreamshopping.eu



Das Einkaufserlebnis

Es macht aus dem bis dato unerfreulichen Zahlungsvorgang an der Kasse im Geschäft ein unvergessliches Erlebnis, das nach Mitteilung an Freunde und Bekannte geradezu schreit. Steigerung der Wettbewerbskräfte im Handel. Dream Shopping stellt eine grundlegende Alternative zur Erlangung von Wettbewerbsvorteilen im Handel gegenüber Wettbewerbern durch hoffnungsbildende Maßnahmen aus dem Bereich Marketing dar.

Es bringt Ihre Kunden zum nächsten Shopping Level!

Der Kunde weiß nach dem Zahl- Vorgang sofort, ob er persönlich bevorteilt ist

Immer mehr Kunden verirren sich im Rabatt-Dschungel der Handelsketten. Selbst professionelle Schnäppchenjäger sind drauf und dran, den Überblick über die Vielzahl an Aktionspreisen zu verlieren. Die Ausnahme ist zur Regel geworden - da fällt die Orientierung schwer.

Ein Preisvergleich im Handel ist für den Konsumenten schon lange nicht mehr nachvollziehbar!

Dream Shopping

In dieser Situation schafft ein neues, revolutionäres System Abhilfe: Dream Shopping™. Das Prinzip ist einfach: Der Kunde kauft eine oder mehrere Waren und gleich an der Kassa wird der persönliche Vorteil ermittelt, der nach dem Bezahlvorgang am Terminal angezeigt wird. Der Maximum Vorteil sind 100 Prozent des Warenwerts der gekauften Ware.

Zusatznutzen ohne Kosten - für den Kunden wird Shopping emotionaler. Für den Handel ist dieses System die Chance: Die immer komplexer werdende Rabattpolitik führt zu wachsendem Kundenfrust - Dream Shopping™ ist die klare, verständliche Antwort darauf.



Motto: Dein Einkauf - Dein Vorteil.

Minus 25 Prozent – aber über welchen Zeitraum bloß? Oder waren es doch nur minus 15 Prozent? Muss ich dafür meine Kundenvorteilskarte verwenden? Gilt die Aktion erst, wenn ich zwei Stück kaufe, oder gar drei?

In Zeiten der weltweiten Wirtschaftskrisen und Unsicherheiten sucht der Konsument beim täglichen Einkauf unbewusst nach Optionen für seinen persönlichen Vorteil. Vergünstigungen sind sehr begehrenswert, aber meist unerreichbar. Damit ist jetzt Schluss. Wer von uns kennt es nicht: Der Konsument wird mit Werbung und Informationen aus dem Handel regelrecht überflutet. Rabatte auf einzelne Artikel stehen beim Shopping an der Tagesordnung!

Das Shopperlebnis im Handel: Der Konsument erhält die Möglichkeit seine täglichen Einkäufe nicht bezahlen zu müssen. Die Gewinnsumme pro Einzelkauf beträgt bis zu zweitausend Euro Warenwert. Neben zahlreichen persönlichen Vorteilen bedeutet Dream Shopping für die überwiegende Anzahl der Konsumenten Unterhaltung, Spaß und Spannung.

Dream Shopping

„Da blickt doch keiner mehr durch“

Ich weiß schon nicht mehr in welchen Supermarkt ich gehen soll, weil es „anscheinend“ überall alles billiger gibt!

Künftig gilt: Dieses neue Geschäftsmodell ist ein viel wichtigerer Faktor des Wettbewerbsvorsprungs als neue Produkte und Dienstleistungen. Produkte sind deswegen auch weiterhin viel angreifbarer durch Nachahmer als ein Bündel komplexer Prozesse. Konkurrenzvorteile entstehen fortan durch ein Zusammenwirken von Vermarktung und Service.

Quelle (Fachverlag für Marketing- und Trendinfo, der Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG)

Dream Shopping

Die alltäglichen Einkaufsprobleme....

.....Werbeprospekte über Werbeprospekte und darin wiederum eine Vielzahl an verschiedensten Supermärkten, Rabatte und Aktionen, kauf zwei zahl eins usw. „Da blickt doch keiner mehr durch“.

„Ich weiß schon nicht mehr in welchen Supermarkt ich gehen soll, weil es „anscheinend“ überall alles billiger gibt. Aus den Forschungsergebnissen des Neuromarketings ist bekannt, dass das menschliche Gehirn eine Belohnung möglichst sofort erhalten möchte.“

„Der Kunde weiß nach dem Zahlvorgang an der Kasse sofort, ob er bevorteilt ist“

Um Kunden ein einzigartiges Einkaufserlebnis zu bieten und dadurch die Kundenbindung und letztlich den Umsatz zu steigern, müssen Retailer ihren Kunden heute einen bestmöglichen Kundenservice bieten. Der Kunde kauft Waren und gleich an der Kassa kommt er in den Genuss jenes Vorteils, der nach dem Bezahlvorgang am Terminal angezeigt wird.

Das persönliche Einkaufserlebnis: Kunden erhalten damit sofort einen Preis-Nachlass.

Der Vorteil kann ein Rabatt bis zu 100 Prozent des Warenwerts der gekauften Ware bedeuten. Es ist keine Barablöse möglich. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Dream Shopping

Dream Shopping

Der Kassenplatz wird zum Point of Service.

Vom Veranstalter wird jedoch der Kauf einer Ware vorausgesetzt. Ein Anspruch erfolgt per Gewinn. Der Kunde weiß nach dem Zahl- Vorgang an der Kasse sofort, ob er persönlich bevorteilt ist“ 100% Vorteil = 100 % des Warenwertes!

Der Maximum Vorteil sind 100 Prozent des Warenwerts der gekauften Ware. Somit ergibt sich ein einzigartiges Belohnungsversprechen gegenüber den Kunden: "Ich Sorge für dich, ich bin für dich da!"



„Ein schnelles Erfolgserlebnis rückt damit in greifbare Nähe“

Das sagen führende Handelsprofis und Marketingexperten, die das System bereits geprüft haben: Mit Dream Shopping rücken Erfolgserlebnisse für den Kunden in greifbare Nähe und werden mit dem täglichen Einkauf positiv verknüpft“.

Weil Dream Shopping einen extrem hohen Erinnerungsfaktor hervorruft, prägt sich das Einkaufserlebnis nachhaltig ein. Gerade die oft nervenaufreibende Erfahrung in der Warteschlange wird dadurch in etwas Positives umgemünzt: Einkaufen mit Kick! „Wer einen Vorteil ergattern konnte, teilt dies normalerweise sofort Bekannten und Freunden mit. „Deshalb macht Dream Shopping Lust auf den nächsten Einkauf“.

Können Konsumenten beim Einkaufen noch etwas ohne Bezahlung erlangen? Sie können!

Nachdem bereits Ihr persönlicher Vorteil ermittelt wurde, kann zusätzlich optional, regional oder auch saisonal ein Warengewinn erhoben werden. Durch eine Übereinstimmung von Symbolen können Sie einen anlassbezogenen Vorteil in Form einer „GRATIS Ware“ laut Anzeige erhalten.

Dream Shopping ist für die Produkt Promotion* sehr gut geeignet. Ideale Zeitpunkte für Promotion sind zB.: Ostern, Ferienbeginn, Halloween, Weihnachten, Silvester usw.

Dream Shopping

* Diese Zusatzgewinne werden von Lieferanten zur Verfügung gestellt und bedeuten keinerlei Kostenaufwand für den Handel.
© Copyright Alle Rechte vorbehalten! Dream-Shopping™ ist ein rechtlich geschütztes System & Trademark

Es schafft positive Kundenerfahrungen

Das ist Erlebnismangement mit Zukunft hautnah für den Kunden beim täglichen Einkauf.

Es wird eine große emotionale Bindung zwischen Kunden und Handelsmarke geschaffen. Vorrangiges Ziel ist es, aus zufriedenen Kunden, loyale Kunden und aus loyalen Kunden „begeisterte Botschafter“ zu machen. Damit setzt Dream Shopping™ ganz gezielt auf indirekte Effekte wie Mundpropaganda.

- + Chance auf ein noch einzigartigeres Kundenbindungssystem
- + Reduzierung des Werbeaufwands / Marketingkosten
- + geringer Kostenaufwand pro Filiale
- + Markenverstärker durch zusätzliche Ebene in der Kommunikation
- + Unique Value Proposition
einzigartiges Verkaufsversprechen bei der Positionierung
- + Alleinstellungsmerkmal

© Copyright Alle Rechte vorbehalten! Dream-Shopping™ ist ein rechtlich geschütztes System & Trademark

Dream Shopping

Für weitere Informationen: dreamshopping.eu

Dein Einkauf – Dein Vorteil.