



Tipps für mehr Kundendurchsatz und effektive Hygiene

Umgehen Sie die gesundheitsgefährdenden Faktoren und automatisieren Sie den Bezahlvorgang



**DIE
NUMMER 1
BEI INNOVATIVEN
BEZAHL-
LÖSUNGEN**

Einleitung

In der aktuellen Lage erleben auch Sie in Ihrem Laden immer wieder die folgende Situation: Ihre Kunden fühlen sich aufgrund der umgesetzten Hygienemaßnahmen bei ihrem Einkauf wieder sicherer und nutzen die von Ihnen bereitgestellten Desinfektionsmittel, wahren den Mindestabstand und schützen sich durch Masken. Auch Ihre Mitarbeiter sind vor Tröpfchenübertragung durch Plexiglasscheiben geschützt, Sie desinfizieren regelmäßig die Verkaufsflächen und die Kassen und setzen weitere Vorkehrungen für Ihre Verkaufsflächen um.

Dennoch können Sie einen kritischen Punkt trotz aller Hygienemaßnahmen kaum unterbinden: Den Kontakt von Kassierer/in und Kunde beim Bezahlvorgang. Die Kunden gehen zur Kasse und bezahlen ihre Einkäufe. Und dabei spielt es keine Rolle, ob sie mit Bargeld, Karte oder Smartphone zahlen.

Denn: Was haben all diese Bezahlmethoden gemeinsam, wo genau liegt beim Bezahlvorgang der kritische Punkt in Sachen Hygiene?

Richtig. Es befinden sich Keime, Bakterien, Viren, Spuren von Drogen usw. auf Bargeld, Karte und auch auf dem Smartphone. Egal, wie umfangreich Sie den Schutz durch die anderen Hygienemaßnahmen auch gestalten, das Risiko durch die Bezahlmethoden bleibt beim herkömmlichen Bezahlvorgang bestehen.

Was Sie jedoch tun können, ist diesen Risikofaktor zu eliminieren, indem Sie beispielsweise die Kontaktkette zwischen Kassierer und Kunde sowie zwischen Kassierer und Bargeld durch einen Automatisierungsprozess unterbrechen.

Wir stellen Ihnen hier verschiedene Lösungsansätze und Strategien vor, wie Sie beim Bezahlvorgang und beim Kundenkontakt noch effektiver auf Nummer sicher gehen können.

INHALT

1

Schützen Sie Kunden und Mitarbeiter gleichermaßen

2

Setzen Sie zusätzlich auf kontaktlose Zahlungsarten

3

Cashback/Bargeldabhebung als Zusatznutzen für Ihre Kunden

4

Self-Scanning/Self-Payment

5

Das größte Einsparpotential in Ihrem Geschäft

1 **Tipp: Schützen Sie Kunden und Mitarbeiter gleichermaßen, ...**

... indem Sie die Übertragungskontakte von Mensch zu Mensch, Bargeld und Lebensmittel/ Produkt unterbrechen.

Durch die strikte Trennung von Bargeld und Lebensmittel/Produkt genießen Ihre Kunden einen höheren Hygienestandard, somit mehr Sicherheit und ein rundum positives Einkaufserlebnis.

- Setzen Sie dazu beispielsweise einen Mitarbeiter/in ein, der ausschließlich kassiert und nicht mit Lebensmitteln/Produkten in Kontakt kommt.
- Schützen Sie diesen Mitarbeiter/in mit einem Glas-/Plexiglasabtrennung vor der Tröpfchenübertragung beim Bezahlvorgang. Wählen Sie einen langlebigen Glas-/ Plexiglasschutz, den Sie einfach montieren und demontieren können.
- Achten Sie auch auf eine stabile Umverpackung für eine zeitweise Einlagerung bis zur nächsten Virus-Welle, so sind Sie immer bestens gerüstet.
- Legen Sie Wert auf qualitative, hautverträgliche Handschuhe, Mund-Nasenschutz und Hand- und Flächendesinfektion, um Unverträglichkeiten und Hautreizungen vorzubeugen, die bei dieser Produktgruppe besonders stark auftreten können.

Hinweis: Durch diese simple Aufteilung ist im Schnitt 7 % mehr Kundendurchsatz möglich!



2

Tipp: Setzen Sie zusätzlich auf kontaktlose Zahlungsarten

Aus Hygienegründen erwarten Ihre Kunden diesen Service derzeit noch mehr als sonst. Nutzen Sie die aktuellen Angebote der Kartenterminal-Anbieter und verlieren Sie diese Kundschaft, die bargeldlos bezahlen möchte, nicht an Mitbewerber. Bei höheren Beträgen reduziert sich dann auch die Dauer des Bezahlvorgangs.

Worauf müssen Sie bei der Auswahl eines Kartenterminals achten?

Bei Kartenterminals haben Sie 3 Optionen:

Option 1: Stationär mit Kabelanschluss

Sie haben einen **festen Kassenplatz**? Dann ist dieser Klassiker nach wie vor die günstigste Möglichkeit, ein Terminal für die Kartenzahlung zu mieten. Das Terminal benötigt einen festen Platz und wird mit 2 Kabeln angeschlossen: 1. an den Strom und 2. an die Kasse oder den Internetanschluss.

Option 2: Stationär mit WLAN-Anschluss

Sie haben einen **festen Kassenplatz** und möchten weniger zusätzliche Kabel verlegen? Das Terminal wird lediglich per Kabel an den Strom angeschlossen. Es muss wegen des WLAN Moduls kein LAN-Kabel zum Router bzw. zur LAN-Buchse verlegt werden.

Option 3: Mobil

Sie haben **keinen festen Kassenplatz** und möchten Flexibilität ohne Kabel? Mobile Kartenterminals funktionieren entweder per WLAN oder mit einer normalen Handy-Sim-Karte. Geladen wird der Akku des Terminals über eine Ladeschale über Nacht. Tagsüber können Sie überall dort kassieren, wo Sie oder der Kunde es möchten. Sollten Sie auf der Theke keinen Platz haben, lässt es sich auch einfach in einer Schublade verstauen und bei Bedarf herausholen.

Die aktuellen Modelle haben einen großen Funktionsumfang, wie beispielsweise kontaktlose Zahlung (per Karte, Smartphone) oder Trinkgeld-Funktionen und vieles mehr. Eine Anbindung der Kartenterminals über Schnittstellen wie ZVT oder O.P.I. an Ihr Kassensystem ist natürlich auch möglich – diese Funktion ist jedoch abhängig von Anbieter und Modell.

Ihre Vorteile

- Weniger Aufwand und Kosten für das Bargeldhandling.
- Weniger Kosten für das Prüfen/Einzahlen bei der Bank.
- Weniger Kosten für den Wertspediteur aufgrund geringerer Bargeldmenge.
- Direkte Wertstellung des Giralgeldes auf Ihrem Konto.



3

Tipp: Cashback/Bargeldabhebung als Zusatznutzen für Ihre Kunden

Umfrageergebnisse zeigen deutlich das Potenzial von Cashback für den Einzelhandel auf. Da die Banken- und Automatendichte sehr schnell noch weiter sinkt und die Bargeldversorgung insbesondere in ländlichen Gebieten immer schwieriger wird, verschafft Ihnen diese Form des Bargeldservice am POS für Ihre Kunden einen Vorteil gegenüber Ihrem Wettbewerb. Kunden bevorzugen Läden mit Cashback, so die Zahlen der Cashback-Studie von KANTAR: Jeder Vierte macht bereits die Wahl seiner Einkaufsstätte davon abhängig, ob Cashback als Service angeboten wird. 63 % schätzen die Praktikabilität. Ihre Kunden verbinden so Bargeldbezug und Einkauf: Durch das "schnell mal Geld holen" entsteht Raum für Spontankäufe.

Ihre Vorteile

Ihr Kunde spart Zeit und Weg zum Geldautomaten und profitiert davon, dass keine Gebühren anfallen. Am häufigsten werden Beträge bis 100 Euro abgehoben, ca. 25 % machen Beträge über 100 bis 200 Euro aus. Der maximale Auszahlungsbetrag per girocard liegt bei 200 Euro, entsprechend der Vorgaben der Deutschen Kreditwirtschaft. Im Falle der girocard fallen für den Auszahlungsbetrag i. d. R. die gleichen Entgelte an wie für eine normale Kartenzahlung.

Tipp: Grundsätzlich ist es möglich, den Auszahlungsbetrag zu entkoppeln und die Entgelte separat zu verhandeln.

Ihre Vorteile

Für Sie als Unternehmer reduziert sich der Aufwand des Bargeldhandlings intern und für das Prüfen, Verarbeiten und Einzahlen bei der Bank. Da Sie weniger Bargeld in der Kasse und mehr Geld direkt auf dem Konto zur Verfügung haben.

Voraussetzung für Cashback ist, dass Sie ein Kartenterminal im Einsatz haben. Die Höhe der elektronischen cash-Transaktion sollte mindestens 20 Euro betragen.

4 Tipp: Self-Scanning/Self-Payment

Abstandsregeln einhalten und gleichzeitig Kundendurchsatz erhöhen, indem die Kunden den Bezahlvorgang selbständig mit Bargeld oder bargeldlos durchführen. Dazu lässt sich die Technik des Self-Scanning und Self-Payment einsetzen, die verstärkt in vielen Handelsketten Einzug hält und sich auch bestens in kleineren Ladengeschäften bis hin zur Selbstbedienung umsetzen lässt. Das ist eine sehr zukunftsorientierte Lösung, die Ihren Kunden Flexibilität und mehr Hygiene bietet, da sie die Kontaktkette unterbricht.

Ihre Vorteile

- Zeitersparnis durch Wegfall des Kassiervorgangs
- Mehr Zeit für Beratung, Service und Verkauf
- Mehr Umsatz
- Mehr Kundenzufriedenheit und -bindung

5 **Tipp: Heben Sie das größte Einsparpotential in Ihrem Geschäft: das Bargeldhandling**

Schlagen Sie sämtliche Fliegen mit einer Klappe und nutzen Sie die effektivste Möglichkeit, um:

- Zeit und Geld zu sparen.
- Kunden und Mitarbeitern größtmögliche Hygiene und Schutz zu bieten.
- mehr Kundendurchsatz, mehr Umsatz und Gewinn zu erzielen.
- Fehlerquellen zu verringern.
- attraktivere Arbeitsbedingungen durch die Automatisierung zeitaufwändiger Routineaufgaben sowohl beim Bargeldhandling als auch beim Bezahlvorgang zu schaffen.

Automatisieren und digitalisieren Sie Ihre Kassenschublade und geben Sie die zeitintensiven Arbeiten für Kassenbestückung, Zählen und Protokolle, Suche nach Kassendifferenzen, Kassenübergaben, abendlichen Kassenabschluss an einen hygienischen Kassenautomaten ab.

Ihre Vorteile

Das ist der Punkt mit der allergrößten Hebelwirkung, und zwar zurzeit mehr denn je! Da Sie in Sachen Kassensicherungsverordnung und der bis zum 30.09.2020 geforderten TSE Technischen Sicherungseinrichtung sowieso schnellstmöglich aktiv werden müssen – machen Sie aus der Not eine Tugend und investieren Sie statt in eine neue Kasse in einen Kassenautomaten und somit in Ihre Zukunft. Verpassen Sie jetzt nicht den entscheidenden Moment für die richtigen Maßnahmen und Lösungen. Ein Bezahlautomat vereint alle zuvor aufgezählten Lösungen und noch viele weitere in einem. Er bietet alle gängigen Zahlmethoden, maximale Hygiene, Cashback-Funktion, Self-Payment und Self-Scanning, ermöglicht maximalen Kundendurchsatz und größtmögliches Einsparpotential.

Tipp: Lassen Sie sich von einem Experten auf dem Gebiet innovativer Bezahlösungen beraten und ein individuelles Angebot zugeschnitten auf Ihre Ladengröße und Kundendurchsatz erstellen. Setzen Sie auf Qualität bei den verbauten Bauteilen, das zahlt sich immer aus.

Und wo fangen Sie jetzt an, um zügig in die Umsetzung zu kommen und keinen Umsatz zu verschenken?

Machen Sie sich an die Recherche und wägen Sie Vor- und Nachteile ab oder delegieren Sie diese Themen an Experten.

Wichtig zu wissen:

Beim Thema Bargeld geht es nicht um eine Entweder-Oder-Entscheidung für Bargeld oder bargeldlose Bezahlmethoden, sondern darum eine pro-fitabile Bargeldmanagement-Lösung einzusetzen, die Ihren Kunden jederzeit die freie Wahl lässt, wie sie bezahlen möchten. So geht Ihnen keine Kundschaft verloren.

Oder Sie holen sich kompetente Beratung und das Lösungspaket aus einer Hand zum Durchstarten

Sämtliche aufgeführten Tipps gibt es in einer Lösung vereint und noch gut und gerne 15 weitere Vorteile für Sie und Ihre Mitarbeiter.

Erleichtern Sie sich die Arbeit und beraten Sie sich mit dem Spezialisten, der jahrelange Erfahrung mitbringt, individuell auf Ihre Geschäftssituation eingeht, nach deutschen Qualitätsstandards arbeitet und hochwertige, langlebige Bauteile verarbeitet.

Gerne können Sie uns für eine unverbindliche Beratung kontaktieren. Wählen Sie dazu einfach jetzt die untenstehende Nummer.

07131 15588-200

PerfectMoney®

INNOVATIVE BEZAHLLÖSUNGEN



Das Unternehmen

Die DCSI AG mit dem Geschäftsbereich PerfectMoney ist Entwickler und Hersteller von innovativen Bezahlösungen für bar und bargeldlose Zahlungen. DCSI AG wurde im September 1994 von Vorstand Christian Dieterich gegründet. Als unabhängiger Hersteller von Bezahlösungen entwickelt und fertigt DCSI AG individuelle und maßgeschneiderte Produktlösungen für Kunden rund um den Globus.



Ihr Ansprechpartner

Christian Dieterich
kontakt@perfect-money.de
07131 15588-200

PerfectMoney | Eine Marke der DCSI AG
Talheimer Straße 22-24 | 74223 Flein
07131 15588-0 | info@perfect-money.de
www.perfect-money.de