

MAGAZIN | ABO/PROBEHEFT | NEWSLETTER ABONNIEREN | KONTAKT | MEDIADATEN | IMPRESSUM

**TREND  
KOMPASS**

GW VERLAG GMBH GASTROTEL SUPERIOR HOTEL TRENDKOMPASS



STARTSEITE NEWS VERANSTALTUNGEN SERVICE LINKS STELLENMARKT UNTERNEHMENSVERKAUF/ - NACHFOLGE

**QR-VERKAUFSUNTERSTÜTZUNG FÜR STATIONÄRE PARTNER**

Zum 15. Mai 2017 präsentiert Holst Porzellan mittels QR-Codes die Verbindung der herstellereigenen Online-Produktberatung mit dem Point of Sale seiner stationären Partner und Händler / Foto: Holst Porzellan

Mit der Vorstellung der QR-Verkaufshilfe zum 15. Mai 2017 präsentiert Holst Porzellan als eines der ersten Unternehmen im deutschen Markt die Verbindung einer herstellereigenen Online-Produktberatung mit dem POS seiner stationären Partner und Händler. Wiederverkäufer können mithilfe der QR-Codes bei Bedarf ohne Pflegeaufwand auf eine vollständige und umfangreiche Produktberatung zurückgreifen.

Damit bietet das Unternehmen seinen Partnern eine kompetente Endkundenberatung, unabhängig von Produktwissen und Branchenkenntnis der Mitarbeiter. Die QR-Codes beinhalten die exakte Webadresse zu den Artikeln der Holst Porzellan Kollektion. Sie sind in Originalgröße dargestellt, je nach Umfang der codierten Daten bis auf 10 x 10 Millimeter reduzierbar und können so als zusätzliche Informationsquelle auf dem Preisetikett am Verkaufsregal der Ware angebracht werden. Mittels der Codes gelangen Verkaufspersonal und Kunden auf direktem Weg zur Produktseite von Holst Porzellan und erhalten dort die wesentlichen Informationen zum gewünschten Artikel. Die eShop-Beratungsseite liefert Daten zu Abmessungen, Inhaltsmaßen, passenden Ergänzungs- und Zubehörprodukten, der Nachkaufmöglichkeit sowie der aktuellen Verfügbarkeit. Zudem sind alle

**MEISTGELESEN**

- ▶ Schulterblick des VdF auf ein bewegtes Jahr 2016
- ▶ Rentschler Reven äußert sich zur HKI-Kritik
- ▶ Gastronomen und Hoteliers zeigen sich optimistisch

« May 2017 »

Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun
01	02	03	04	05	06	07
08	09	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31	01	02	03	04

[Ihr Veranstaltungsvorschlag](#)

Artikelgruppen und Einzelartikel mit einer umfassenden Produkt- und Anwendungsberatung versehen. Beratungsintensive Artikel werden zusätzlich anschaulich mit einem Online-Verkaufsvideo erklärt.

Ein weiterer Vorteil des Onlineportals besteht darin, dass der Listenpreis von Holst Porzellan als stabile Preisvorgabe für den Endkunden deutlich erkennbar ist und damit kalkulierte Nettopreise vor Ort oder eingeräumte Nachlässe des stationären Händlers deutlich höher honoriert werden als ein aufgedruckter Preis.

Das Kernziel der Plattform ist die Verknüpfung des stationären Handels mit der Produktkompetenz der Marke Holst Porzellan. Nach eigener Beobachtung genießen geringwertige Gebrauchsgüter ein abnehmendes Interesse in der Verkaufsarbeit des Gastronomiefachhandels, so Holst Porzellan. Zudem würden sinkendes Fachwissen und unattraktive Preisschlachten das breite Interesse des Handels am Kleininventar beschneiden. Die Einbindung ihrer Handelspartner in den Onlinevertrieb bezeichnet Holst Porzellan als zukunftsorientierte Vertriebsausrichtung, um die regionale Attraktivität des Fachhandels zu unterstützen.

[www.holst-porzellan.de](http://www.holst-porzellan.de)

Geschrieben am: 02.05.2017