

MicroSigns

Plateforme numérique de mise en valeur des produits

La plateforme numérique de merchandising MicroSigns permet aux revendeurs de téléphonie mobile et d'électronique grand public de contrôler au plus près leurs offres de produits exposés ; ils peuvent vérifier que les produits, les prix et les fonctions affichés restent à jour.

Grâce à des étiquettes LCD couleur de 3,5 pouces qui remplacent celles en papier, la plateforme MicroSigns garantit que les prix, les conditions d'abonnement et les forfaits, les services et les accessoires correspondent aux bons produits du réseau de magasins au petit détaillant.



Le système de gestion des promotions de MicroSigns est unique et a été particulièrement conçu pour les revendeurs de téléphonie mobile et d'électronique grand public. Grâce au contrôle par un réseau sans fil sur le web, MicroSigns permet aux détaillants d'afficher et de modifier rapidement les offres de produits et de services (y compris les informations sur les appareils, les conditions d'abonnement et les forfaits, les services, les accessoires, les promotions, les assurances et les garanties) sur des écrans qui attirent l'oeil et qui sont totalement personnalisables, placés à côté des appareils exposés.

Homogénéité des prix et des actions marketing

MicroSigns permet de gérer dynamiquement des tarifications complexes pour tous les points de vente, ce qui garantit l'homogénéité des prix et des actions marketing. Déjà utilisé en Europe et en Amérique du Nord, MicroSigns s'intègre et fonctionne facilement avec les données et les procédures d'autres systèmes de production que les revendeurs de téléphonie mobile et d'électronique grand public utilisent pour créer et gérer leur offre produits par messagerie électronique (POP).

Le système se compose d'afficheurs intelligents basse tension qui communiquent avec un simple contrôleur sur site, relié lui-même à un serveur central et aux systèmes du revendeur. MicroSigns est une plateforme sophistiquée lorsque c'est nécessaire, tout en étant intuitive et facile à utiliser pour les revendeurs.



L'outil MicroSigns de planogrammes flexibles offre un modèle totalement configurable de codage des références utilisable pour les rapports de prévisions, de réalisation et de vérification grâce à une visibilité en temps réel du contenu affiché à chaque emplacement de vente.

Un système à accès contrôlé permet également à des équipes dispersées de valider en ligne toute l'offre commerciale. L'outil MicroSigns de planogrammes flexibles offre un modèle de codage des références totalement configurable et utilisable pour les rapports de prévisions, de réalisation et de vérification grâce à une visibilité en temps réel du contenu affiché à chaque emplacement de vente.

Avantages immédiats constatés par les revendeurs

Les revendeurs de téléphonie mobile qui intègrent la plateforme MicroSigns dans leurs opérations commerciales profitent d'avantages immédiats dans l'ensemble de l'entreprise.

La direction contrôle les canaux de vente, bénéficie de procédures de gestion plus rationnelles et plus efficaces, et de points de contrôle plus fiables. De plus, elle a une bien meilleure vision des activités visuelles de promotion et de vente en magasin.

Les responsables produits commencent à constater des améliorations rapides dans les prévisions et les réalisations. La précision de l'offre produits augmente et l'homogénéité des promotions atteint 95 % en 48 heures, avec des points ciblés à 98 %. La remise de messages électroniques (POP) s'améliore.

Grâce aux afficheurs intelligents connectés en réseau et généralement intégrés aux serveurs centraux des magasins, les responsables produits réagissent rapidement et efficacement aux actions de la concurrence dans le domaine de la téléphonie mobile.

Plus de ventes avec moins de personnel

Nos clients indiquent que leurs systèmes MicroSigns augmentent leurs ventes jusqu'à 7,5 %. Ils signalent que leurs nouveaux systèmes MicroSigns nécessitent rapidement beaucoup moins d'heures de personnel. Le temps qu'un responsable commercial passe à établir un planogramme diminue d'un jour par mois et par magasin. Les heures de travail prévues pour les vendeurs diminuent de 10 % par magasin et par semaine du fait que les changements de postes prennent moins de temps.

Les clients sont également satisfaits. Les enquêtes à la sortie des magasins ont révélé que deux personnes sur trois utilisent les afficheurs intelligents sans avoir recours aux vendeurs. Même lorsque ceux-ci sont occupés avec d'autres clients, les gens trouvent les informations dont ils ont besoin. Plus de 90 % apprécient les afficheurs et plus de la moitié disent qu'ils reviendront dans ce magasin du fait de leur présence.

Plus de 88 % des acheteurs disent que le système MicroSigns a une influence positive sur leur décision d'achat.

La vente de téléphonie mobile est un défi : tout prouve que MicroSigns l'améliore considérablement, pour les vendeurs et les acheteurs.

