

# MOTIFY UPSSELL PROMOTER<sup>®</sup>



Een hoger bonbedrag. Wie wil dat nu niet? Of u nu op volle stoom door mocht draaien, of sinds kort weer mondjesmaat klanten mag ontvangen. Voor iedereen betekent een hoger bonbedrag meer omzet. Daarom is bijverkoop nu belangrijker dan ooit. Bovendien neemt de waarde en de motivatie van het personeel toe en stijgt ook de klantbeleving. Een relevante bijverkoop zorgt bij klanten namelijk voor een hogere waardering, loyaliteit en grotere kans op herhaalbezoek.

## WAT IS DE MOTIFY UPSSELL PROMOTER<sup>®</sup>?

De Motify Upsell Promoter<sup>®</sup> stimuleert bijverkoop aan de kassa door de medewerker continu te confronteren met geschikte verkoopmogelijkheden. Hoe doen we dit? We plaatsen kwalitatief hoogwaardige tablets op locatie bij kassapunten. De tablets tonen een

selectie producten die geschikt zijn voor bijverkoop, ieder product voorzien van een target. De medewerker geeft op de tablet aan wanneer bijverkoop van een bepaald product heeft plaatsgevonden. Bij behalen van het target kleurt de rand om het product groen.

## VOORDELEN



### CONSTANT BEWUST

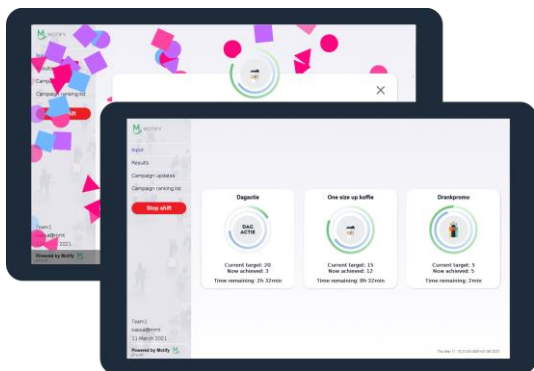
Medewerkers zijn zich constant bewust van de mogelijkheid tot bijverkoop doordat producten in het zicht staan.

### DUIDELIJKE DOELSTELLINGEN

Door het zetten van duidelijke doelstellingen weten de medewerkers wat er van hen verwacht wordt. Zij krijgen direct terugkoppeling over de manier waarop zij bijdragen aan het succes van de winkel.

### GAMIFICATION

Ieder(e) medewerker / team heeft een eigen account, waardoor prestaties kunnen worden bijgehouden. Medewerkers kunnen ook elkaars prestaties bekijken via de tablet, waardoor een vorm van competitie ontstaat.



## BEGRIJPELIJK VOOR IEDEREEN

De Motify Upsell Promoter© heeft een uitnodigende uitstraling en is gebruiksvriendelijk voor de medewerker. Producten zijn duidelijk en herkenbaar afgebeeld en invoer van bijverkoop wordt door middel van enkele aanrakingen voltooid. Dit zorgt voor een minimale extra handeling voor de medewerker.

## EEN INTELLIGENT SYSTEEM

Een analyse op basis van verkoopdata bepaalt welke producten op welk tijdstip van de dag het beste bijverkocht kunnen worden. Hierdoor neemt de kans op een geslaagde transactie toe. Het systeem is hiermee volledig geautomatiseerd, waardoor de workload voor een manager op dit gebied laag is.



## RESULTATEN ONLINE BESCHIKBAAR

De Motify Upsell Promoter© maakt gebruik van een Business Intelligence omgeving. Hiermee worden de resultaten, die voortkomen uit het gebruik van het systeem, direct inzichtelijk voor het management. Daarnaast biedt dit dashboard de mogelijkheid tot het vergelijken van resultaten over verschillende perioden. Dit maakt het mogelijk om vroegtijdig in te grijpen.

## OVER MOTIFY

Motify is een softwarebedrijf dat gespecialiseerd is in het optimaliseren van omzetresultaten. Enerzijds door het stimuleren van bijverkoop aan de kassa, anderzijds door het meten van klantbeleving. Inmiddels hebben wij een aantal grote klanten aan ons weten te binden in de Petrol, Leisure en Retail. Bent u werkt in de retail(vastgoed), neem dan contact op met onze businesspartner Locatus.

## OVER LOCATUS

Locatus is marktleider op het gebied van retail informatie. Onze data helpt onze klanten in de juiste retail locaties te investeren. Via een abonnement op onze eigen database, gespecialiseerde analysetools of maatwerk analyses. Om onze klanten verder te helpen werken we samen met Motify (Upsell Promoter en Bezoekersmonitor) en The Big Data Company (Retail Revenue Calculator).