

Fallstudie



IKEA bietet seinen Kunden durch den Einsatz von Protouch Kiosks eine schnelle und einfache Möglichkeit, sich für das IKEA Family Programm zu registrieren.

Am Kiosk haben die IKEA-Kunden die Möglichkeit, sich noch im IKEA-Möbelhaus für das „Family Programm“ zu registrieren und dann zu den ersten zu gehören, die über Produktneuheiten, Sonderangebote und Veranstaltungen informiert werden. Die auf die Kunden gerichteten Informationen sind aufgrund der eingegebenen persönlichen Daten zielgerichtet und sehr interessant.

Quant Marketing hat das Konzept für IKEA entwickelt und Protouch als Hardware-Partner ausgewählt.

„Wir sind sehr zufrieden mit den in allen belgischen IKEA-Möbelhäusern installierten Kiosks. Mit diesen können wir auf eine viel effizientere Art und Weise neue Mitglieder für das IKEA-Family-Programm gewinnen, ohne Mitarbeiter dafür einbinden zu müssen. Mit der vielfältigen Lösung können neben der Neuregistrierung von Mitgliedern auch bestehende Mitglieder temporäre Kundenkarten ausdrucken, wenn sie diese z.B. zu Hause vergessen haben. Außerdem können die Mitglieder ihre Profile auf einfache Art und Weise anpassen.“ Tim Schroons, IKEA Belgien.

„Die IKEA-Family-Registrierungskiosks erlauben uns, neue Mitglieder auf eine wesentlich effizientere Art und Weise zu gewinnen“ *Tim Schroons, IKEA Belgien*



Die in Belgien installierten Xen X5-Kiosks sind folgendermaßen ausgestattet:

- 19" Touchscreen
- eingebauter 80mm Thermodrucker
- Anti-Vandalen-Edelstahl-Tastatur mit Trackball
- kundenindividuelle Frontbeklebung