

Advertorial: hoe innovatieve technologie de klantbeleving en sales versterkt

14-04-2020 10:56



Hoe zorg je ervoor dat 'technologie' niet alleen nice-to-have is, maar ook écht een meerwaarde biedt? Hoe breng je het keuzegemak van de webshop filters ook in je fysieke winkel? En hoe zorgt technologie ervoor dat winkelmedewerkers nog meer uitblinken als personal shopper? In deze video deelt Nele Bruers, Instore Experience Specialist bij DOBIT tips en concrete voorbeelden uit haar presentatie op het RetailTrends-event Stores That Wow.

Prikkel àlle zintuigen

"De fysieke winkel is nog steeds dé plek bij uitstek om je merk kracht bij te zetten en je klanten een onvergetelijke beleving te bezorgen", aldus Nele. "Omdat je hier alle zintuigen kan prikkelen, heb je met de fysieke winkel nog steeds een streepje voor op het online verhaal. Door de integratie van geur, geluid, beeld,... zorg je voor een totaalbeleving en roep je een 'gevoel' op bij je merk."

"Het is nooit de technologie op zich die telt, maar wel wat je ermee doet en hoe je deze mooi integreert in het totaalconcept. Vragen als 'Waar liggen de noden van de klant?', 'Hoe kan technologie bijdragen aan de totaalbeleving?' en 'Hoe zet je technologie verkoopondersteunend in?' liggen steeds aan de basis om tot een digitaal concept te komen dat écht werkt."

Benieuwd naar enkele voorbeelden?

Bekijk de [video](#) of ontdek [hier](#) onze realisaties en laat je inspireren door o.a. de [VIP Fitting Room](#), [de Slimme Passpiegel](#), [de Digitale Wijnwijzer](#) en [de Essential Gear Wall](#) bij Decathlon.

Meer info? Contacteer ons via info@dobit.com of op het nummer +31 (0) 492 472 638