

## Checkliste Point of Sale

# 10 Tipps für Ihren Erfolg im Store

Sie haben sich für den easyCredit-Ratenkauf entschieden, um den Online-Einkauf für Ihre Kundinnen und Kunden noch attraktiver zu gestalten. Damit Ihre Kundschaft dies frühzeitig in ihre Kaufüberlegung mit einbeziehen kann, ist wichtig, diesen Vorteil auch aktiv zu kommunizieren. Hier finden Sie eine Liste, mit der Sie prüfen können, ob Sie den easyCredit-Ratenkauf schon optimal in Ihrem Ladengeschäft eingebunden haben.

### 1. Schaufenster

#### Haben Sie einen Schaufenster-Aufkleber angebracht?

Stamm- und Laufkundschaft nimmt so bereits vor Betreten Ihres Geschäfts den neuen Service wahr. Wir stellen Ihnen Aufkleber mit der Basisausstattung zur Verfügung.

### 2. Eingangstür

#### Wurde der Akzeptanz-Aufkleber angebracht?

Klein aber fein. Die Info, die im Vorbeigehen gesehen wird.

### 3. Fernwirkung

#### Ist der Ratenkauf auch ohne direkte Ansprache wahrnehmbar?

Hinweise in der Nähe der Laufwege animieren interessierte Kundinnen und Kunden dazu, sich zu informieren. Ein idealer Einstieg für ein Verkaufsgespräch.

### 4. Produktumfeld

#### Sind Wobblers oder Produktanhänger am Produkt angebracht?

Die wippenden Verkaufshelfer zeigen interessante Produkte an und animieren dazu, den Service in die Kaufüberlegung mit einzubeziehen. Auf den Elementen ist Ihr individueller QR-Code mit dem Zugang zum Ratenrechner und Bezahlvorgang aufgedruckt.

### 5. Kassenzone

#### Sind Aufsteller und Infolyer im Kassbereich gut sichtbar platziert?

Auch hier ist der individuelle QR-Code enthalten, so dass der Zugang zum Bezahlen per Ratenkauf schnell zur Hand ist. Interessierte Kundinnen und Kunden erfahren über die Infolyer, welche Vorteile der easyCredit-Ratenkauf bietet.

### 6. Servicezone

#### Zeigt ein plakativer Hinweis den verfügbaren Zahlungsservice an?

Eine Servicezone bietet Ihrer Kundschaft meist mehr Ruhe und Privatsphäre, so dass die Eingabe der persönlichen Daten ungestört erfolgen kann.

### 7. Tütenbeileger

#### Legen Sie der Einkaufstüte einen Flyer zum easyCredit-Ratenkauf bei?

Nutzen Sie die kostengünstige Möglichkeit, Ihre aktiven Kundinnen und Kunden zu erreichen. Flyer erhalten Sie automatisch mit der Basisausstattung. Für größere Mengen nutzen Sie bitte das Bestellformular auf unserer Website.

### 8. Printwerbung / E-Mail Marketing

#### Bewerben Sie den Ratenkauf in allen Werbemedien, wie Flyern, Anzeigen, Mailings, Newsletter?

Sprechen Sie über den Ratenkauf und stellen Sie durch Wiederholung sicher, dass dieser Wettbewerbsvorteil wahrgenommen und genutzt wird. Vorlagen und Anleitungen finden Sie auf unserer Website.

### 9. Pressemitteilungen

#### Nutzen Sie die Medien, um Interesse für Ihr Geschäft zu generieren?

Textvorlagen und Bilder finden Sie auf unserer Website.

### 10. Verkaufsschulung

#### Sind alle Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter informiert und geschult?

Auch wenn Ihren Kundinnen und Kunden bereits alle Informationen für einen Self-Service zur Verfügung stehen: der Erfolg stellt sich vor allem dann ein, wenn bei einer Kaufentscheidung der Impuls für die Finanzierungsoption gegeben wird und die persönliche Ansprechperson vor Ort Rückfragen sofort beantworten kann. In unseren Schulungsvideos finden Sie alles was Sie zum easyCredit-Ratenkauf wissen sollten.



Bestellformulare, Videos und Vorlagen finden Sie auf unserer Website: <https://www.easycrredit-ratenkauf.de/marketing>



Schreiben Sie uns:  
[partnerservice.ratenkauf@teambank.de](mailto:partnerservice.ratenkauf@teambank.de)