

Qtic – Efficiency & Convenience White Paper

Qtic ist spezialisiert auf Customer Experience Management (CEM). Diese Spezialisierung bringt es mit sich, dass in diese Nische eine Kompetenzbündelung stattfindet. Derer können sich Qtic Kunden bedienen. Die Definition ist fließend – ebenso ist die Portfolio-Bestimmung. Die Summe aller CEM Maßnahmen führt zu Effizienzverbesserungen und (wo zutreffend) Umsatzsteigerungen in einer Bandbreite von 15% - 30%. Bei moderaten Investitionen, sehr schnellem RoI.

Kombiniert man beispielsweise in einem Shopping Center

eine moderne Kundenzählanlage kann man

die Mieten und Kennzahlen optimieren,

den Erfolg von Werbemaßnahmen kontrollieren und

die Klimasteuerung verbessern;

eine LED Beleuchtung,

wird Licht zu Tageslicht-Empfinden,

was den Umsatz hebt,

sinken die Energiekosten extrem,

sinkt die Kostenbelastung und Betriebsstörung

durch Leuchtkörperaustausch und

wird die Klimasteuerung präziser, damit kostengünstiger;

eine individuelle Audio-Anlage

steigen die Umsätze durch besser gestimmte Kunden und

hebt sich das Center-Profil durch das Image „einer eigenen Sendung“;

Digital Signage Anlagen

steigt die Verweildauer durch besseres Entertainment,

steigen die Einnahmen durch Werbeeinkünfte und

wächst die Kundenloyalität durch bessere CEM-Erlebnisse und Kurzweil;

Duftmarketing

nimmt die Verweildauer um rund 15% durch unbewusst angenehme Atmosphäre zu,

steigen der Launefaktor und die Konsumfreude um ebenfalls rund 15%;

Aufrufanlagen

verbessert sich die Wartesituation, sie wird aktiv nutzbar und es

verkürzt sich die Wartedauer bei fairer, stressfreier Bedienreihenfolge.



Und: Alle Faktoren sind hinreichend belegbar, nichts ist Spekulation. Meßbar ist das auch – mit dem Customer Satisfaction Monitor (CSM).