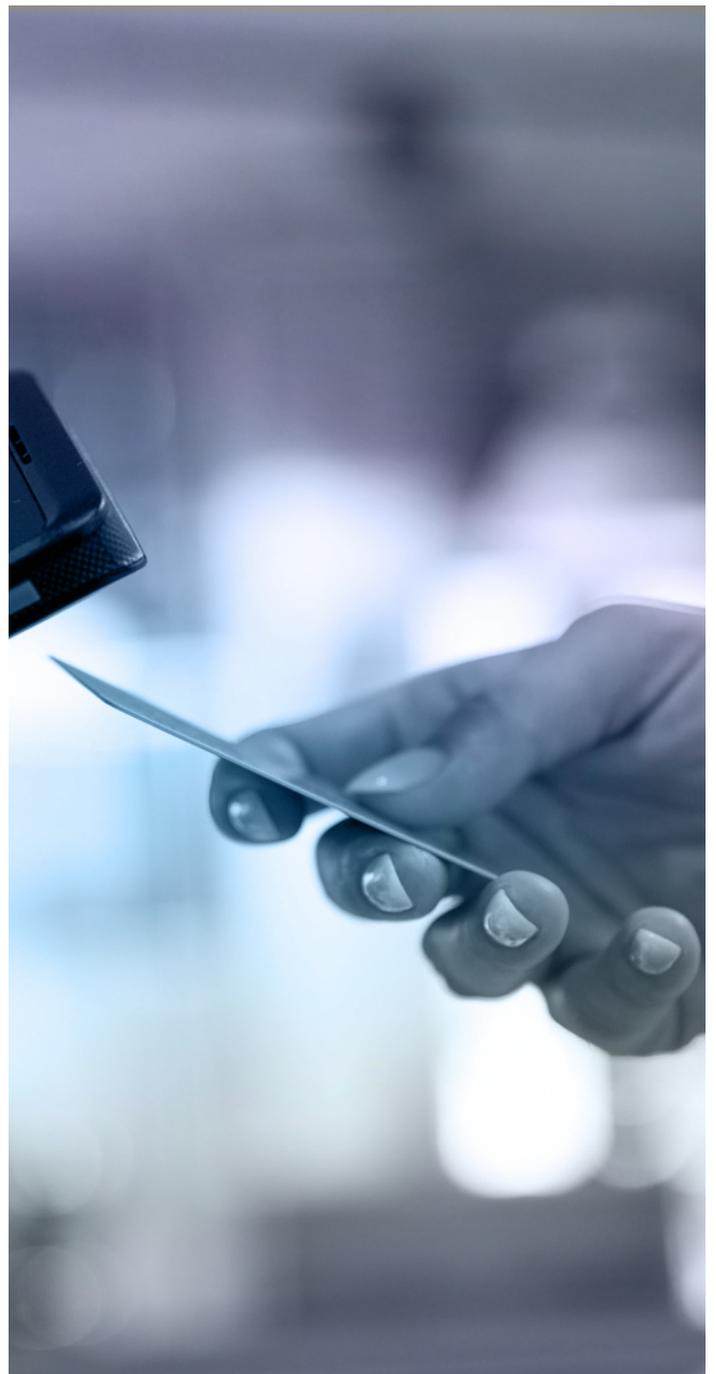


MOBILER POINT OF SALE

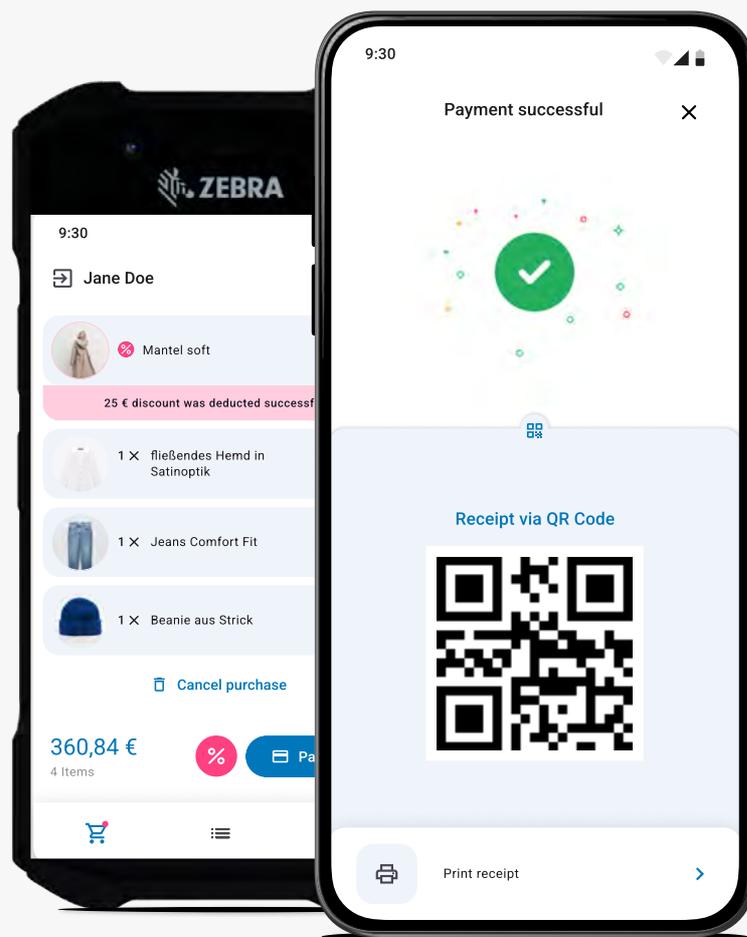
The Complete Guide



Die Zukunft des Einzelhandels

Einleitung

Langsame Kassierprozesse und eintönige Kassiertätigkeiten führen bei Kund:innen und Mitarbeitenden vieler stationärer Händler zu Unzufriedenheit. Die veralteten, teils gewachsenen Prozesse beeinträchtigen die Servicequalität und stehen der Wertschöpfungssteigerung im Wege. Mit der mobilen Kasse von Snabble, dem sog. mobilePOS, verschwimmt die Grenze zwischen Ladenfläche und Kasse. Das Ergebnis ist ein schneller und effizienter Verkaufs- / Kassierprozess, der das Kundenerlebnis und die Effizienz des Filialteams jeweils auf ein ganz neues Level bringt.

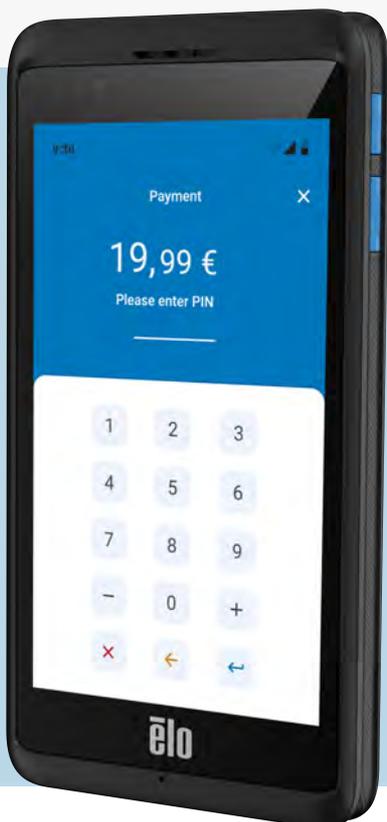


Das mobilePOS

Das mobilePOS präsentiert eine innovative Alternative zu herkömmlichen stationären Registrierkassen. Diese innovative Lösung zeichnet sich durch ihre Portabilität aus, da die Snabble Software mühelos auf bereits vorhandenen drahtlosen, mobilen Endgeräten installiert werden kann. Dadurch erhält das Ladenpersonal die Flexibilität, Zahlungen überall auf der Fläche anzunehmen, ohne auf zusätzliche Hardware angewiesen zu sein. Dies steigert die Effizienz und verbessert die Kundenbetreuung, während gleichzeitig Kosten und für den Verkauf wertvolle Flächen eingespart werden. Das mobilePOS revolutioniert schlichtweg die Art und Weise, wie Zahlungen im stationären Einzelhandel abgewickelt werden.

Mit dem mobilePOS haben Mitarbeiter:innen die Kasse immer bei sich. Installieren Sie sie einfach auf beliebigen NFC-fähigen Android-Geräten, zum Beispiel auf Handheld-Computern von Elo oder Zebra, und natürlich auf Smartphones. Auch Apple-Geräte werden unterstützt.

Im kompakten und mobilen Erscheinungsbild sind alle Funktionen einer stationäre Kasse und zusätzliche Vorteile vereint:



- Erfassen von Verkaufstransaktionen
- Warenkorbberechnung inkl. Coupons und Promotionen
- Manuelle Rabatte und Preisüberschreibungen
- Digitaler Kassenbon und zusätzlicher, optionaler Ausdruck
- Erstellung von Echtzeit-Berichten
- Standortunabhängig und auf vielen Geräten nutzbar
- Geringer Installationsaufwand
- Kontinuierliche Updates ohne Wartungslücken



Kartenakzeptanz durch integriertes SoftPOS-Terminal

Die Verwendung einer integrierten SoftPOS-Lösung wie Tap on Mobile oder PhonePOS ermöglicht die Abwicklung von Zahlungen über eine Software. Diese Software verwandelt jedes Android-Device in ein Zahlungsterminal, indem die Funktionen eines physischen Lesegeräts durch eine App ersetzt werden, die den im Gerät integrierten NFC-Chip nutzt. Bei Bedarf können Kund:innen ihre PIN bequem auf dem Touchscreen eingeben (PIN on Glass).

Die Nutzung der integrierten SoftPOS-Lösung bietet verschiedene Vorteile:

- **Flexibilität und Mobilität:** Vorhandene Smartphones oder Handhelds können als Zahlungsterminals genutzt werden. Die Notwendigkeit von dedizierten POS-Hardware-Geräten entfällt. Händler:innen können Zahlungen überall und zu jeder Zeit entgegennehmen.
- **Kosteneinsparung:** Im Vergleich zu herkömmlichen POS-Terminals sind SoftPOS-Lösungen oft kostengünstiger, da die monatlichen Terminalkosten geringer sind. Die Transaktionsgebühren laufen üblicherweise in den bestehenden Acquiring-Verträgen der Händler mit.

Händler:innen müssen nicht zwangsläufig in zusätzliche Hardware investieren und diese warten. Stattdessen können sie ihre vorhandenen mobilen Geräte verwenden und benötigen lediglich eine Software, um Zahlungen entgegenzunehmen.

- **Sicherheit:** SoftPOS-Lösungen bieten eine sichere Zahlungsumgebung. Sie verwenden Verschlüsselungstechnologien, um Zahlungsdaten zu schützen, und erfüllen Sicherheitsstandards der Kreditkartenunternehmen durch PCI-DSS Zertifizierung oder die Vorgaben der Deutsche Kreditwirtschaft für die Girocard.



- **Integration:** Die SoftPOS-Lösung kann nahtlos in bestehende Zahlungs- und Abrechnungssysteme integriert werden, da sie in der Abrechnung analog zu physischen Terminals funktioniert.

Die Nutzung einer integrierten SoftPOS-Lösung bietet somit zahlreiche Vorteile in Bezug auf Flexibilität, Mobilität, Kostenersparnis, Benutzerfreundlichkeit und Integration. Snabble unterstützt derzeit die SoftPOS-Lösungen von Worldline, Rubean und Softpay.io.

Worldline Tap on Mobile, Rubean PhonePOS und Softpay.io bieten eine sichere und bequeme Möglichkeit, Zahlungen ohne zusätzliche Hardware wie Terminals oder Tastaturen anzunehmen. Mit der Software-Lösung können Händler:innen problemlos Karten- und mobile Zahlungsmethoden akzeptieren, die das Bezahlen vor Ort vereinfachen.

WORLDLINE 

Tap on Mobile

Bei der Entscheidung für Tap on Mobile von Worldline profitieren Händler:innen von einem festgelegten und zuverlässigen Payment Service Provider

 **rubean**

PhonePOS

Rubean bietet eine Payment Service Provider unabhängige SoftPOS-Lösung, die über Schnittstellen mit verschiedensten PSP kompatibel ist

Endgeräte und Hardware-Möglichkeiten

Die Entscheidung, die mobilePOS-Software auf Smartphones oder auf Handheld Devices zu nutzen, hängt von individuellen Präferenzen ab. Wenn Mitarbeitende bereits mit Smartphones ausgestattet sind, empfiehlt sich die Verwendung des mobilePOS auf den Smartphones, um ein zusätzliches Hardware-Invest zu umgehen. Grundsätzlich kann die mobilePOS-Software jedoch auf allen NFC-fähigen Android-Geräten installiert und reibungslos genutzt werden.

Sind keine Smartphones vorhanden, kann auf mobile Handheld Devices zurückgegriffen werden. Mit den mobilen Endgeräten von Zebra Technologies, Honeywell und Elo Touch hat man verschiedene Optionen zur Auswahl, um die mobilePOS-Software von Snabble effizient einzusetzen und von den Vorteilen der jeweiligen Hardwareanbieter zu profitieren.

Die mobilePOS Software von Snabble läuft auf allen Android- und iOS-Geräten mit freigegebener NFC-Funktion.

- **Honeywell:** Die robusten mobilen Handheld-Computer von Honeywell sind klein und leicht, bieten jedoch branchenspezifische Merkmale und Funktionen sowie eine hohe Leistung und lange Haltbarkeit. Für die mobilePOS-Software von Snabble können die mobilen Computer CT45/CT45 XP verwendet werden.
- **Elo Touch:** Elo Touch steht mit über 30 Millionen installierten Systemen weltweit seit langem für Qualität, Zuverlässigkeit und Innovation. Empfohlen werden die mobilen Computer M50 und M60.
- **Zebra Technologies:** Viele Einzelhändler:innen im stationären Einzelhandel setzen bereits auf Zebra-Hardware. Für die mobilePOS-Lösung von Snabble empfehlen sich Modelle der TC7X-Serie, der älteren TC5X-Serie oder die mobilen Computer EC50 und EC55 Enterprise.



Potenziale des mobilePOS

Als Kasse im Taschenformat begeistert das mobilePOS Kundschaft und Personal des stationären Handels gleichermaßen. Durch die einzigartige Kundeninteraktion und flexiblere Personaleinsatzplanung bietet es die Möglichkeit, mit zufriedeneren Mitarbeitenden bessere Verkaufsergebnisse zu erzielen. Gleichzeitig hat die mobile Kasse das Potential, dem Einkaufserlebnis im stationären Handel eine noch persönlichere Note zu verleihen.



Flexibles und ortsungebundenes Kassieren

Mobile Kassensysteme wie das mobilePOS bringen einen hohen Grad an Flexibilität mit sich. Deutlich wird dies bereits durch die Ortsgebundenheit der Kasse selbst. Eine Kasse, die in die Hosentasche passt, eröffnet neue Szenarien für Händler:innen, die bislang an eine stationäre Kassenlösung gebunden waren.



Persönliche Beratung

Umsatzsteigerung, Kundenzufriedenheit und Kundenbindung werden im stationären Einzelhandel nachweislich durch persönliche Beratung beeinflusst. Das mobilePOS ermöglicht eine umfangreiche Kundenberatung ohne Vernachlässigung der Kassiertätigkeit. Besonders prägend ist in diesem Zusammenhang der Begriff des Guided Shopping. Guided Shopping bezeichnet dabei geführte Einkaufstouren, mit dem Ergebnis einer nahtlosen Einkaufserfahrung.

Im Detailhandel und beim Verkauf im Hochpreissegment, wo jeweils der Aufbau persönlicher Kundenbeziehungen ein wichtiger Faktor für die Steigerung des Umsatzes und der Kundentreue ist, unterstützt das mobilePOS bei der gezielten Ansprache, indem es neben einer schnellen Zahlungsabwicklung an Ort und Stelle auch strategisches Upselling ermöglicht.



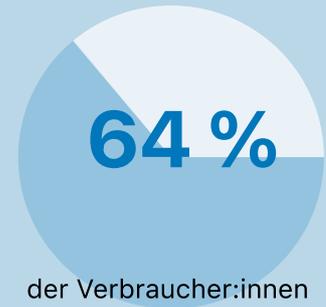
der Kund:innen die eine persönliche Beratung erhalten sind eher bereit mehr Geld auszugeben.

Quelle: zendesk



der Verbraucher:innen geben an, dass eine gute persönliche Beratung einen großen Einfluss auf ihre Kaufentscheidung hatte.

Quelle: Oracle Retail



der Verbraucher:innen wünschen sich, dass Unternehmen besser auf ihre sich ändernden Bedürfnisse eingehen.

Quelle: PWC



Steigender Umsatz

Sowohl die Flexibilität als auch die persönliche Beratung, die durch eine mobile Kasse verbessert werden, wirken sich positiv auf den Umsatz von Einzelhändlern aus.

Die Untersuchung von Point of Purchase Advertising International hat gezeigt, dass persönliche Beratung das Risiko von Fehlkäufen um bis zu 50 % verringern kann. Quelle: POPAI

Somit steigt nicht nur die Anzahl der verkauften Produkte. Es sinken sogar Retourenkosten. Das mobilePOS bietet viele Möglichkeiten, die Herangehensweise im stationären Einzelhandel neu zu denken.

Umgestaltung von Ladenflächen

Teil der Kassenzone sind sperrige, raumgreifende Kassentische. Durch eine mobile Kasse wird dieser Raum in kleineren Geschäften mit selektivem Sortiment freigesetzt. Ladenflächen können neu gedacht und die gewonnene Fläche bspw. für eine bessere Warenpräsentation genutzt werden.

Einsatzbereiche des mobilePOS

Mit dem Snabble mobilePOS kann jederzeit auf eine unabhängige Infrastruktur zurückgegriffen werden, die einen alternativen oder additiven Kassierprozess bereitstellt. Die neue mobile Kasse sorgt für die Steigerung der Flexibilität, wenn sie als Notfallkasse oder zur schnellen Abwicklung von Warteschlangen (Queue Busting) eingesetzt wird.

Die mobilePOS-Geräte verfügen durch die Verwendung von mobilen Daten über eine eigene Internetverbindung. Dadurch wird auch das Kassieren außerhalb der üblichen Ladenflächen ermöglicht. So können Sonderfälle wie der Einsatz auf Messen, Pop-up-Verkaufsflächen oder beispielsweise beim Weihnachtsbaum- und Feuerwerksverkauf abgebildet werden.



Queue Busting

In stark frequentierten Einzelhandelsumgebungen, besonders während Stoßzeiten, kann es zu langen Wartezeiten an den regulären Kassen kommen. Queue Busting beschreibt das Aufbrechen von Warteschlangen am POS, indem Mitarbeitende bei in der Schlange stehenden Kund:innen mit dem mobilePOS kassieren. Aus unterschiedlichen Perspektiven ergeben sich dadurch mehrere Vorteile für Händler, das Filialteam und die Kundschaft. Letztere sparen natürlich viel Zeit. Durch das schnellere Abkassieren kann das Filialteam einen höheren Durchlauf und mehr Umsatz generieren.

mobilePOS als einziges Kassensystem

Das mobilePOS ist für den täglichen Einsatz in mobilen Verkaufsszenarien konzipiert und in der Lage, alle Waren- und Sonderprozesse reibungslos umzusetzen. Über das Snabble Retailer Portal, den Analyse-Dienst von Snabble, haben Händler jederzeit Einblicke und Informationen zu Transaktionen, Abverkäufen, Bondaten und Tagesabschlüssen.

Besonders geeignet ist das mobilePOS für Geschäfte mit selektiven Sortimenten und beratungsintensiven Produkten. Auch Händler mit kleineren Filialen können besonders vom Einsatz der mobilen Kasse profitieren.

- Fachgeschäfte
- Luxus-Boutiquen
- Mono-Label-Stores

Notfallkasse

Es ist von großer Bedeutung, dass die primäre Infrastruktur eines Unternehmens so sicher wie möglich gestaltet wird. Viele Kassensysteme verfügen bereits über abgeschottete Netzwerke oder eine Offline-Funktionalität, um im Falle eines Ausfalls den Weiterbetrieb sicherstellen zu können. Ein wirklich sicheres Notfallsystem kann nur dann existieren, wenn es keine gemeinsame Infrastruktur mit dem primären Kassensystem teilt. Dieses Konzept wird als "Shared Nothing"-Architektur bezeichnet. Es gibt viele potenzielle Faktoren, die zu einem Ausfall führen können, und daher sollte ein Notfallsystem unabhängig von der primären Infrastruktur sein, um die Geschäftskontinuität im Falle eines Ausfalls zu gewährleisten.



**HIER GEHT'S ZUM
NOTFALLKASSEN
WHITEPAPER**

Obwohl das mobilePOS für den täglichen Einsatz in mobilen Verkaufsszenarien konzipiert ist, kann es auch als Notfall-Lösung dienen – insbesondere bei einem Ausfall des primären Kassensystems. Als sekundäres Kassensystem, das schnell verfügbar ist, sichert das mobilePOS die Geschäftskontinuität und ermöglicht es Händlern, flexibel zu bleiben, Artikel zu erfassen und Zahlungen anzunehmen, selbst wenn andere für Transaktionen kritische Systeme nicht verfügbar sind.



Anbindung

04

Das mobilePOS setzt auf der sog. Snabble POS-Plattform auf – der Architektur im Hintergrund aller Software-Lösungen von Snabble. Über eine unkomplizierte Integration mit dem ERP-System des Händlers lässt sich eine kontinuierliche Versorgung mit Produkt- und Preisdaten gewährleisten. Auf der Snabble POS-Plattform sind die relevanten Stammdaten damit immer vorhanden und auf dem aktuellen Stand. Die Promotion-Berechnung kann entweder seitens Snabble durch die integrierte Promotion-Engine erfolgen oder auf eine Promotion-Engine des Händlers (z. B. SAP OPPS) zurückgreifen. Möglich ist auch eine Kombination aus beiden Optionen. Alle Abverkaufsdaten werden in Echtzeit an das ERP des Händlers übertragen. Ist die Verbindung nicht verfügbar, erfolgt eine Pufferung der Daten für eine spätere Übertragung.

Da die Snabble POS-Plattform als eigenständiges Cloud-Kassensystem auch ohne Verbindung zum Händlersystem funktioniert, ist der Betrieb des mobilePOS jederzeit gewährleistet. Auch dann, wenn die Händlersysteme einmal nicht zur Verfügung stehen. Dies macht das Snabble mobilePOS zu einem perfekten Sicherheitsnetz: Fallen kritische Systeme des Händlers aus, kann mit dem mobilePOS einfach weiter kassiert werden.

Unterstützte Schnittstellen

Für eine schnelle und fachlich saubere Anbindung bietet es sich an, die gleichen Schnittstellen zu nutzen, die auch heute für den Austausch zwischen Kasse und ERP verantwortlich sind. So ist eine Anbindung an eine bestehende Kasse möglich, um darüber Daten zu beziehen – aber auch eine direkte Anbindung zum Beispiel an SAP S/4HANA.

Für die Integration werden Standardschnittstellen zu verschiedenen ERP-Systemen, insbesondere SAP, unterstützt. Zudem werden übliche Kassenformate wie POSLog genutzt. Ebenso verfügt die Snabble POS-Plattform über Anbindungen an Fiskalisierungssysteme wie Deutsche Fiskal oder EFSTA. Dies beinhaltet auch die Bereitstellung von Exporten.



Projektvorgehen

Das Projektvorgehen beschreibt den Prozess der Anbindung von Schnittstellen zwischen der bestehenden Kasse und dem ERP-System. Das Ziel besteht darin, eine nahtlose Interaktion zwischen beiden Systemen zu ermöglichen. Workshops zur Anforderungserhebung und die Zusammenarbeit mit Snabble, Händlern oder Dritten werden zur Umsetzung der Schnittstellenanbindung genutzt.

1PHASE

Anforderungsworkshop: Im Anforderungsworkshop werden Vertreter des Händlers, der Kassenanbieter, des ERP-Systemanbieters und möglicher Drittanbieter eingebunden. Ziel des Workshops ist es, die aktuellen Interaktionspunkte zwischen der Kasse und dem ERP-System zu analysieren und die erforderlichen Schnittstellen festzulegen. Es werden dabei alle relevanten Informationen, wie Datenflüsse, erforderliche Datentypen und -formate sowie Sicherheitsaspekte ermittelt.

2PHASE

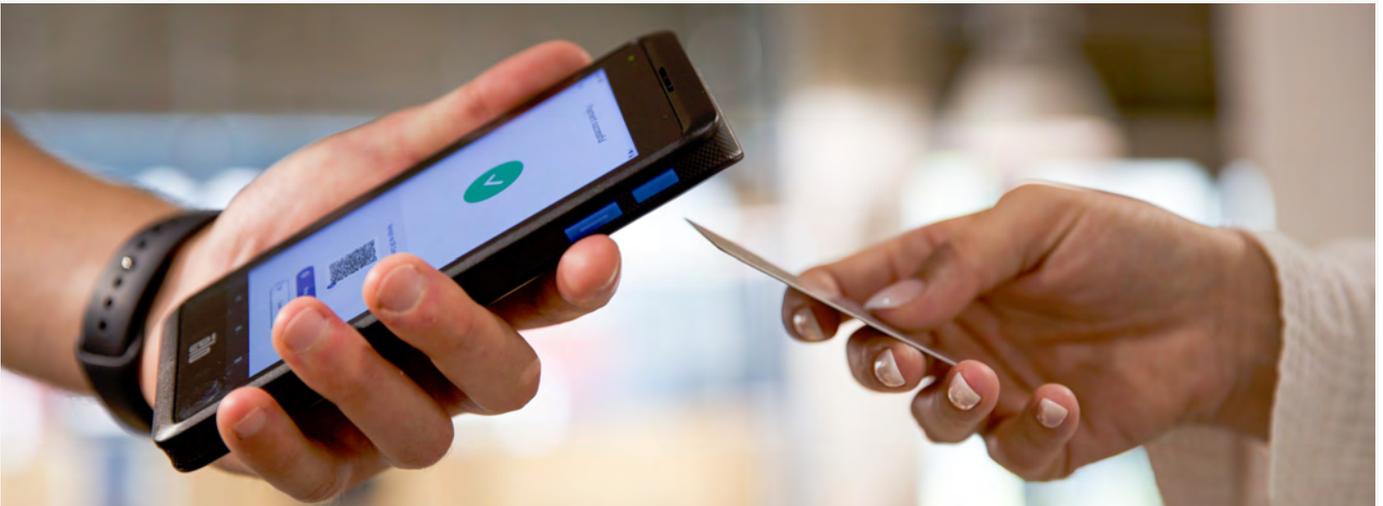
Bewertung der Optionen: Nach dem Anforderungsworkshop werden die verschiedenen Optionen für die Schnittstellenanbindung bewertet. Es werden Kriterien wie Funktionalität, Zuverlässigkeit, Kosten und Implementierungsaufwand berücksichtigt. Eine gründliche Evaluierung der Optionen ermöglicht eine fundierte Entscheidung für die bestmögliche Lösung.

3PHASE

Umsetzung der Schnittstellenanbindung: Sobald der Aufwand bestimmt wurde, beginnt die Umsetzungsphase. Dies umfasst die Konfiguration der Schnittstellen, etwaige Anpassungen am ERP-System sowie gegebenenfalls die Entwicklung von individuellen Lösungen. Snabble arbeitet eng mit dem Projektteam des Kunden zusammen, um eine reibungslose Integration zu gewährleisten. Regelmäßige Abstimmungen und Testläufe werden durchgeführt, um sicherzustellen, dass die Schnittstellen korrekt funktionieren und den Anforderungen entsprechen.

Testing und Fehlerbehebung: Nach der Umsetzung erfolgt eine umfassende Testphase. Dabei werden die Schnittstellen geprüft, um sicherzustellen, dass alle Daten korrekt übertragen und verarbeitet werden. Mögliche Fehler oder Inkonsistenzen werden identifiziert und behoben. Es ist wichtig, eine stabile und zuverlässige Integration sicherzustellen

Rollout und Schulung: Sobald die Tests erfolgreich abgeschlossen sind, kann die Schnittstellenanbindung in den Live-Betrieb überführt werden. Eine Schulung des Personals ist hierbei entscheidend, um sicherzustellen, dass die neuen Prozesse und Funktionen effektiv genutzt werden können. Alle relevanten Mitarbeiter sollten über die Änderungen informiert und entsprechend geschult werden.



Umsetzung regulatorischer/steuerrechtlicher/rechtlicher Anforderungen

Das mobilePOS-Kassensystem erfüllt alle erforderlichen rechtlichen Vorgaben. Es verfügt über eine rechtskonforme Fiskalisierung, die durch eine Anbindung an die Cloud-TSE der Deutsche Fiskal oder EFSTA gewährleistet wird. Es ermöglicht den Export von DSFin-VK-Daten und unterstützt den Prozess der Kassennachschau.

Kund:innen im Fokus – Szenario des mobilePOS

Durch die nahtlose Integration von Technologie in den Verkaufsprozess eröffnet das mobilePOS eine Vielzahl von Kundenszenarien. Ein besonders anspruchsvolles Szenario ist das von Gebr. Heinemann.

Gebr. Heinemann

Gebr. Heinemann betreibt Duty Free & Travel Value Shops, in Lizenz geführten Markenboutiquen und Concept Stores an internationalen Flughäfen sowie Shops an Grenzübergängen und an Bord von Kreuzfahrtschiffen. Darüber hinaus beliefert Gebr. Heinemann Flughäfen, Fluggesellschaften, Fähr- und Kreuzfahrtschiffe und Grenzshops weltweit mit einem ständig wachsenden Sortiment internationaler Markenartikel.

Zielsetzung

Gebr. Heinemann stand vor der Herausforderung, dass es während stark frequentierter Zeiten an Flughäfen zu vielen Kaufabbrüchen aufgrund langer Wartezeiten an den Kassen kam. Dieses Problem stand im Widerspruch zum Leitsatz des Unternehmens, die Zukunft des Reisens mitzugestalten und menschenzentriert zu handeln. Aus diesem Grund entschied sich Gebr. Heinemann gemeinsam mit Snabble ein kunden- und filialteam-fokussiertes Produkt zu entwickeln, das diesen Anforderungen gerecht wird und darüber hinaus die Sonderprozesse des Flughafengeschäfts abbilden kann.

05



Lösung

Unsere mobilePOS-Software hat sich als die optimale Lösung für Gebr. Heinemann herausgestellt. Ein starkes mobiles Kassensystem, das auf die Bedürfnisse der Kund:innen und der Mitarbeiter:innen abgestimmt ist. Die Software kann sowohl auf Smartphones installiert werden als auch auf mobilen Handheld Devices – was die Kombination aus Flexibilität und Mobilität im gesamten Verkaufsbereich möglich macht.

mobilePOS im Einsatz bei Gebr. Heinemann

Mit dem mobilen POS lässt sich der komplette Verkaufsprozess von der Beratung bis hin zum Kassensbon abbilden. Die Produkte können bequem über eine Suchfunktion oder via Scannen einem Warenkorb hinzugefügt werden. Die Zahlung erfolgt durch Antippen einer Zahlungskarte (NFC) oder digitaler Zahlungsmittel. Um den Verkaufsprozess komplett zu machen, kann der Kassensbon ausgedruckt oder digital via QR-Code zur Verfügung gestellt werden.



Um das Einkaufserlebnis am Flughafen so angenehm wie möglich zu gestalten, kann das Verkaufspersonal das mobilePOS für die Erfüllung von Kundenbedürfnissen zielgerichtet einsetzen: Kund:innen, die am Flughafen wenig Zeit haben, jedoch vor ihrem Flug noch etwas einkaufen möchten, erhalten durch den Einsatz des mobilePOS an Ort und Stelle einen schnelleren Checkout. Gleichzeitig wird die Kassenschlange entlastet. Für den Ansatz des Guided-Shopping, auch im hochpreisigen Segment, eignet sich das mobilePOS ideal für den Einsatz in Kombination mit individueller Beratungsleistung. So kann nach einer intensiven Beratung zu verschiedenen Artikeln der Einkauf über das mobilePOS direkt abgeschlossen werden. In allen Szenarien kann geschultes Personal ein nahtloses Einkaufserlebnis bieten und zusätzlich Cross- & Upselling betreiben.

Fazit

Ein mobiles POS-System bietet für Unternehmen eine großartige Möglichkeit, das Kundenerlebnis und das der Filialteams zu verbessern. Die ständige Weiterentwicklung sorgt dafür, dass die Lösung auch zukünftigen Anforderungen gerecht werden wird. Überzeugen Sie Ihre Kund:innen im Rahmen der Beratung und nutzen Sie die Vorteile, die das mobilePOS bietet, um Ihr Unternehmen erfolgreich zu machen. Und mit einer vorhandenen Anbindung an die Snabble POS-Plattform stehen Ihnen auch alle anderen Produkte von Snabble zur Verfügung: Von Scan & Go über SCO bis hin zum vollständigen POS-System.

Scan & Go



Payment



mobilePOS



SCO

Sind Sie bereit für das neue Checkout-Erlebnis?

Unser Experte entwickelt gemeinsam mit Ihnen
das optimale Checkout-Erlebnis für Sie und Ihre Kund:innen



Patrick Kruschinski

Lead Customer Advisor

pepe@snabble.io

