



Sobald sich die Handantenne etwa zehn Zentimeter an die Chip-Etikette nähert, erfasst sie alle Informationen. Der Verkäufer kann beispielsweise sofort sehen, wo sich im Backoffice die betreffende Verpackung befindet.



Auf dem Laptop sieht der zuständige Mitarbeiter, welche Produkte umdekoriert wurden oder fehlen.



Eine weitere Eisele-Idee: Bei diesem Uhrenpresenter verschwindet die Etikette in einem passgenauen Schlitz.



Liegen zu viele Produkte auf dem Vorlagetablett? Oder die falschen? RFID kann Verkauf optimieren.

**KONTAKT**

Ferdinand Eisele,  
Alex Schickel

Carl-Benz-Straße 17  
75217 Birkenfeld (Pforzheim)  
Tel.: 07231/9479-0,  
E-Mail: info@ferdinand-eisele.de  
http://www.smart-inventory.com/de/

der Handantenne auf Detailsuche. Ist das RFID-System mit dem Vorlagetablett oder dem Verkaufstisch verbunden, weiß das System, ob zu viele Produkte auf dem Tablett liegen, ob es die falschen sind, welche Alternativprodukte auf Lager oder beim Hersteller zu bestellen sind. Gute Trickbetrüger schaffen es, eine unübersichtliche Situation herzustellen. Mit Hilfe der RFID-Technologie könnte in diesem Fall ein Mitarbeiter im Büro zu Hilfe eilen, wenn zu viele Produkte auf dem Tablett liegen.

„Trickbetrüger schaffen eine unübersichtliche Situation. RFID-Systeme können melden, wenn zu viele Produkte auf dem Tablett liegen.“

ALEX SCHICKEL, GF FERDINAND EISELE

**TIPP:** Der kanadische Topjuwelier arbeitet mit verstecktem Alarm. Fühlt sich eine Verkäuferin vom Kunden bedrängt oder hat ein ungutes Gefühl, gibt sie ihrem Team durch den Wechsel der Hintergrundmusik einen versteckten Hinweis: Beethoven = Gefahr.

**TIPP 2:** In Zukunft könnte das RFID-gestützte System eine Pre-Sales-Statistik herstellen. Beispiel 1: Wurde eine bestimmte Uhr bereits fünfzig Mal im Verkaufsgespräch vorgezeigt und nicht verkauft, wird sie getauscht oder abverkauft. Beispiel 2: Gelingt es einer neu angestellten Verkäuferin, ein altes, angeblich unverkäufliches Schmuckstück bereits bei der zweiten oder dritten Vorlage zu verkaufen, kann sie ihren Kollegen berichten, wie es zum Verkaufserfolg gekommen ist. Beispiel 3: Wie hoch ist die Verkaufschance von Verlobungsringen bei der Trauringberatung? Bietet die Verkäuferin auch das komplette Set zum Ring an? Dieses Potenzial kann mit RFID-Technologie analysiert werden.

und vielleicht sogar Reparaturersatzteilen zu großem Zeitaufwand kommt. Gleiches gilt bei der Verkaufsvorlage: Wo war nochmals dieses eine Produkt? Haben Sie das noch in Gelbgold? Wieviel kostet das Produkt, wenn es ein bisschen dünner ist? Verkäufer verlieren hier den Überblick, Trickliebe bekommen im wahrsten Sinn des Wortes eine Steilvorlage.

**DIE LÖSUNG:** Der etwa zwanzig Millimeter breite und zwei Millimeter flache RFID-Chip kann problemlos in den Verkaufsverpackungen oder in der Sammelbox versteckt werden. Er weist dem Verkäufer den Weg und kann zusätzlich zur Nachbestellung dienen. Der Verkäufer sieht auf dem Computer, wo die Produkte ungefähr liegen und geht dann mit

**FAZIT**

RFID funktioniert nur, wenn Chef und Mitarbeiter dahinter stehen, sorgfältig arbeiten und darin mehr Chancen als Einschränkungen sehen. Es gibt Argumente gegen Funktechnologie, vor allem was den Datenschutz angeht. Dafür spricht, dass die Verkaufsabläufe optimiert werden. Und diese Perspektive ist in Zeiten von rückläufiger Frequenz und dem Mangel an guten Verkaufsmitarbeitern wichtiger denn je.