

PRESSEMITTEILUNG

Microsoft Retail-Re-Invention

Ein Paradigmenwechsel in der Sichtweise auf Microsoft

Bad Homburg v.d.H., 31.08.2015 – Der aktuelle Trend im DE-Retail zeigt die heutige Kundensicht: Eine Markenpräsentation im stationären Handel muss auf die individuellen Kundenbedürfnisse ausgerichtet sein. Endgeräte sind über verschiedene Formfaktoren hinweg kompatibel und nutzbar – der Produktkauf wird zum ganzheitlichen Erlebnis.

Microsoft investiert seit 2013 verstärkt in den Handel und etabliert deutschlandweit bis Ende 2015 in 90 starken Partnermärkten der MSD eine Microsoft Consumer Experience. Mit dieser Präsentation am POS unterstützt Microsoft den Handel und die Microsoft-Handelspartner bei der Markteinführung und dem Abverkauf bereits im Handel befindlicher Microsoft-Produkte. Die Präsentationsfläche gibt die Möglichkeit, Microsoft-Lösungen über alle Produktgruppen (Lines of Business, LOB) in einem einheitlichen Standard (Corporate Identity) zu präsentieren.

Aus der Microsoft Consumer Experience wird „Retail Re-Invention“ (RRI). Das Konzept beschreibt die Verbindung von Smartphone, PC, Xbox und anderen technischen Geräten und damit die Befriedigung von Kundenbedürfnissen durch übergreifende Synchronisation von Fotos, Dokumenten, Musik oder Spielen über intelligente Cloud-Anbindungen (OneDrive), um über verschiedenste Endgeräte zu teilen, zu drucken, zu streamen oder zu spielen.

Nicht nur das Käuferlebnis der Kunden ändert sich durch das Retail Re-Invention Konzept, auch der Handel erfährt Veränderung. Microsoft unterstützt jeden der 90 starken Partnermärkte durch den Einsatz von Microsoft Promotionpersonal – So haben Kunden die Möglichkeit, Fragen direkt an den Microsoft Experten vor Ort zu adressieren. Der Agentur JET Services Marketing GmbH & Co. KG obliegt hier die gesamte Projektverantwortung der Personaleinsätze und Qualitätssicherung im RRI Konzept.

Über JET Services

JET Services Marketing GmbH & Co. KG gehört seit 1993 zu den führenden Handelsmarketingagenturen im deutschsprachigen Raum. Mit Hauptsitz in Deutschland, Bad Homburg v.d.H. sowie weiteren Standorten in Frankfurt a.M. und Österreich, Linz beschäftigt das Unternehmen europaweit rund 180 festangestellte Mitarbeiter. JET Services optimiert den Vertriebsweg des Produktes vom Hersteller über den Handel hin zum Endkunden. Neben klassischem Vertriebsoutsourcing, Promotions und Mitarbeiterqualifizierung



bietet ein Portfolio aus 10 Top-Level Produkten eine 360°-Lösung für Vertrieb und Marketing.
Inhabergeführt und solvent erwirtschaftete das Unternehmen 2014 einen Umsatz von 24,4 Mio. Euro.

Ihr Kontakt für Rückfragen
Andreas Häuser
JET Services Marketing GmbH & Co. KG
Tel. +49 173 8787 033
andreas.haeuser@jet-services.com

JET-SERVICES  com



HOME OF INTELLIGENT SALES SERVICES.