



MIT TEAMARBEIT DEN UMSATZ STEIGERN



Um den Umsatz der 45 Filialen zu steigern, etablierte die Bäckerei Mack weChallenge. Die Software animiert und motiviert Verkaufsteams mit Gamification, um Verkaufsziele zu erreichen oder Marketingaktionen zu unterstützen. weChallenge ist schnell einsatzfähig und mit minimalem Aufwand in der copago Kasse integriert. Das Kassensystem hat die Bäckerei seit vielen Jahren erfolgreich im Einsatz.

Die Handwerksbäckerei Mack ist ein traditionsreiches Familienunternehmen, das seit 1925 für höchste Qualität und handwerkliches Können steht. Von den insgesamt 500 Beschäftigten sind 360 im Verkauf tätig. „Wir haben uns dazu entschieden, weChallenge einzusetzen, um unsere geplanten Marketingphasen im Laufe des Jahres durch die Verkaufsteams direkt an der copago Kasse zu pushen“, sagt Michael Jais, Verkaufsleiter der Handwerksbäckerei Mack. „Im Marketing entsteht erst ein rundes Einkaufserlebnis und Gesamtpaket, wenn Verkäufer und Verkäuferinnen die Aktionen aktiv anbieten.“ Mit weChallenge treten die Filialteams spielerisch in einem Wettbewerb gegeneinander an und können ihre Fähigkeiten im Verkauf unter Beweis stellen.

DIE WICHTIGSTEN VORTEILE



1 Umsatz steigern

Durch den erfolgreichen Einsatz von weChallenge konnte das Unternehmen den Umsatz ausgewählter Produkte um bis zu 70 Prozent steigern.

2 Mehr Power im Verkauf

weChallenge steigert nicht nur den Umsatz, sondern stärkt auch das Teamgefühl und motiviert zu kundenfreundlichem Engagement im Verkauf.

3 Kurzfristig umsetzbar

weChallenge ist kurzfristig einsetzbar und benötigt keine lange Vorlaufzeit. Einfach Modul auswählen, Zielkennzahlen pro Filiale festlegen und los geht es.



Fotos: © Handwerksbäckerei Mack GmbH & Co. KG

„weChallenge zur Verkaufsförderung am POS einzusetzen, war die richtige Entscheidung. Das Ergebnis hat unsere Erwartungen weitaus übertroffen. Die Umsetzung verlief einfach und schnell. Wir sind sehr zufrieden und freuen uns auf weitere Challenges.“



Michael Jais,
Verkaufsleiter Handwerksbäckerei Mack

Integration in das copago Kassensystem

weChallenge ermöglicht es, Verkaufsziele festzulegen und sie durch Teamarbeit am Point-of-Sale zu erreichen. Durch die Integration in der copago Kasse ist die Aktion für Verkaufsteams ständig präsent und setzt immer einen Anreiz, Kunden im Verkaufsgespräch auf die aktuelle Aktion aufmerksam zu machen. weChallenge ist einfach zu bedienen und mit minimalem Aufwand in copago implementiert. Darüber hinaus ist eine schnelle Auswertung der Ergebnisse möglich, was es Führungskräften vereinfacht, die Verkaufsförderung zu optimieren und die Mitarbeiter weiter zu motivieren.

Verkaufsteams im fairen Wettbewerb

Die erreichten Ziele der verschiedenen Teams sind direkt einsehbar und können über eine Grafik an der Kasse in Echtzeit verfolgt werden. Um einen fairen Wettbewerb zu gewährleisten, werden für jede Filiale verhältnismäßige Zielvorgaben definiert. Schließlich ist die Besucherfrequenz an Standorten wie Dorfplatz, Innenstadt oder Bahnhof sehr unterschiedlich. „Außerdem müssen auch die äußeren Umstände wie eine Baustelle in der Nähe der Filiale oder eine Neueröffnung berücksichtigt werden. Durch die Festlegung individueller Ziele haben alle Filialteams die gleichen Chancen auf eine gute Platzierung“, erklärt Verkaufsleiter Michael Jais.

Verschiedene Module

In weChallenge stehen drei verschiedene Module zur Verfügung, um Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern abwechslungsreiche Challenges anzubieten – Artikel oder Produktgruppe, Cross-Selling und Upgrade. Mit dem Modul Artikel oder Produktgruppe wird der Verkauf neuer Produkte, Warengruppen oder einzelner Artikel gefördert. „Wir haben unsere Challenges bisher mit Artikel bzw. Produktgruppe durchgeführt, um saisonale Produkte zu unterstützen und gute Aufhänger für den Verkauf zu bieten“, sagt Michael Jais.

Umsatzerfolge erzielen

Die Bäckerei Mack setzte weChallenge bisher in drei Marketing-Phasen ein, um den Anreizeffekt für die Filialteams nicht zu überstrapazieren. Bei der Aktion Zwetschgendatschi sollte der Verkauf um 30 Prozent gesteigert werden. Das Ergebnis war mit einer Steigerung um 70 Prozent noch viel besser als erwartet. Michael Jais ist stolz auf den Erfolg mit weChallenge: „Auch die Aktion mit den Berliner-Boxen lief großartig. Wir haben 10.000 6er-Boxen in 3 Wochen verkauft. Drei Verkaufstage schneller als 2022, insgesamt 60.000 Berliner zusätzlich zu den einzeln verkauften. Eine wirklich tolle Leistung.“

Auszeichnungen und Gewinne für Siegerfilialen

Die besten drei Filialen werden am Ende der Challenge als Sieger ausgezeichnet und belohnt, was bei der Bäckerei Mack abwechslungsreich gehandhabt wird. „Die Geschäftsführung hat beispielsweise einmal eine Frühschicht übernommen. Das kam sehr gut an. Außerdem haben wir ‚Mack Oskars‘ für den ersten bis dritten Platz verliehen. Bei der weChallenge mit den Berliner-Boxen war der Gewinn eine gefüllte Box mit Berlinern der Wahl für zuhause“, berichtet Michael Jais. Allein die Teilnahme an der Challenge und der gestärkte Zusammenhalt im Filialteam sind eine Belohnung für Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen.



Sie sind interessiert an weChallenge und wollen gern mehr erfahren? Schreiben Sie uns eine E-Mail oder rufen Sie uns an.

✉ vertrieb@kmz-kassensystem.de
☎ 07471-98491-0



Handwerksbäckerei Mack GmbH & Co. KG

Die Handwerksbäckerei Mack steht seit 1925 für höchste Qualität und traditionelles Handwerk. Neben der Verwendung bester Zutaten setzt das Familienunternehmen auch auf innovative Ideen und moderne Technologie. Die enge Verbundenheit zur Region und die Ausbildung von Nachwuchskräften sind wichtige Werte des Unternehmens. Auch heute, mit über 40 Filialen und insgesamt 500 Mitarbeitern, bleibt die Philosophie von Mack unverändert: Gutes Handwerk zahlt sich aus.