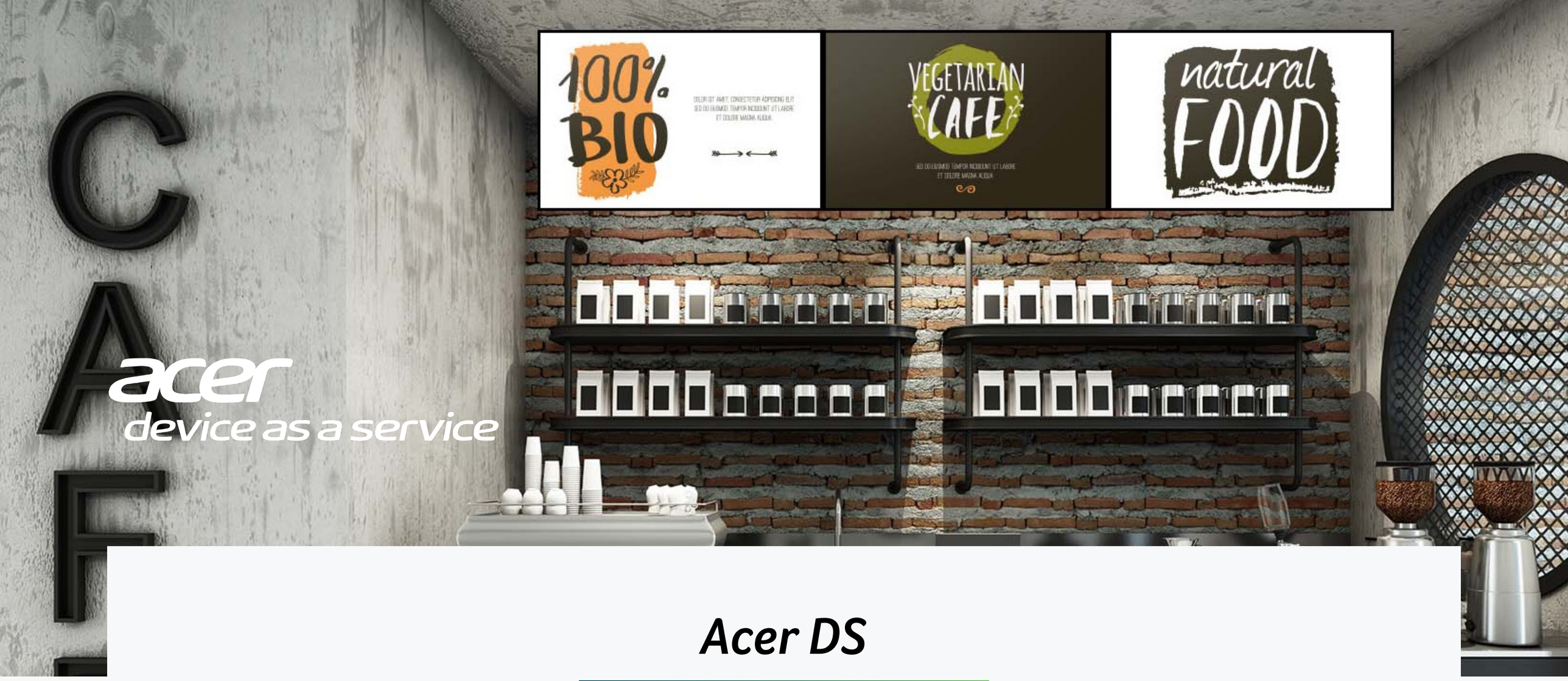


Acer DS

DIE DIGITAL SIGNAGE LÖSUNG FÜR UNTERNEHMEN

Warum eigentlich Digital Signage?

Digital Signage bietet viele Vorteile gegenüber traditionellen analogen Anzeigesystemen wie die Möglichkeit, Inhalte schnell und einfach zu ändern, Interaktionen mit Endkunden zu ermöglichen, Verkaufsförderung und -analyse durchzuführen und eine höhere Aufmerksamkeit durch bewegte und auffällige Inhalte zu generieren.

Dabei ist die alltägliche Nutzung von Digital Signage denkbar einfach: Es erfordert beinahe keine technischen Vorkenntnisse und kann remote gesteuert werden.

SATURN HAMBURG

So unterstützt Acer mit einer Digital-Signage-Lösung den Abverkauf am Point-of-Sale (POS) bei Saturn in Hamburg. Mit dem Acer Device-as-a-Service Modell wird es dem Technikfachhändler ermöglicht, die Lösung zu mieten, statt zu kaufen.

„Endkunden, die den Acer Shop-in-Shop im Saturn Hamburg besuchen, werden durch Produktvideos und -informationen zum Verweilen eingeladen“, erklärt Dirk Weltermann, Business Development Manager bei Acer. Deshalb sind die Screens ein wichtiges Instrument, um Neuheiten bekannt zu machen oder über Rabatte zu informieren.

Sicher. Flexibel. Und so einfach.

Mit einem Mausklick startet Robin Wieske aus dem Acer Marketing die Sendeschleife mit Videos und Bildern im Saturn auf den Large Format Screens. „Wir sorgen dafür, dass auf den Bildschirmen immer aktuelle Inhalte laufen, ganz bequem aus dem Büro oder Homeoffice heraus.“

Möglich macht das sklera, eine Lösung des Acer Kooperationspartners Solo IT. Die webbasierte Digital Signage Lösung stellt produktbezogenen Content, aber auch zusätzliche Inhalte wie Wetterdaten oder Nachrichten einfach und nutzerfreundlich online zur Verfügung. Abgespielt werden diese über Acer Chromeboxen auf den angeschlossenen Monitoren im Saturn Markt oder zeitgleich gemanaged als bundesweite Kampagne in allen Saturn Märkten mit Acer DS I BOX, wenn dies gewünscht ist.

Die Software ermöglicht nicht nur Verteilung und Abspielen der Inhalte, sondern auch das Monitoring der angeschlossenen Systeme und Bildschirme. „Für uns eine ideale Lösung“, freut sich Oliver Rinke, Key Account Manager bei Acer. „Wir unterstützen mit Marketingmaterial und aktuellen Informationen. Unser Partner kann sich währenddessen auf den Verkauf konzentrieren.“

Und warum DaaS?

Mit Acer DaaS optimieren Unternehmen die IT-Beschaffung und -Verwaltung mit einem einfachen, kosteneffizienten monatlichen oder vierteljährlichen Zahlungsplan und verwandeln ihre CAPex (Investitionskosten) in OPex (Betriebskosten).

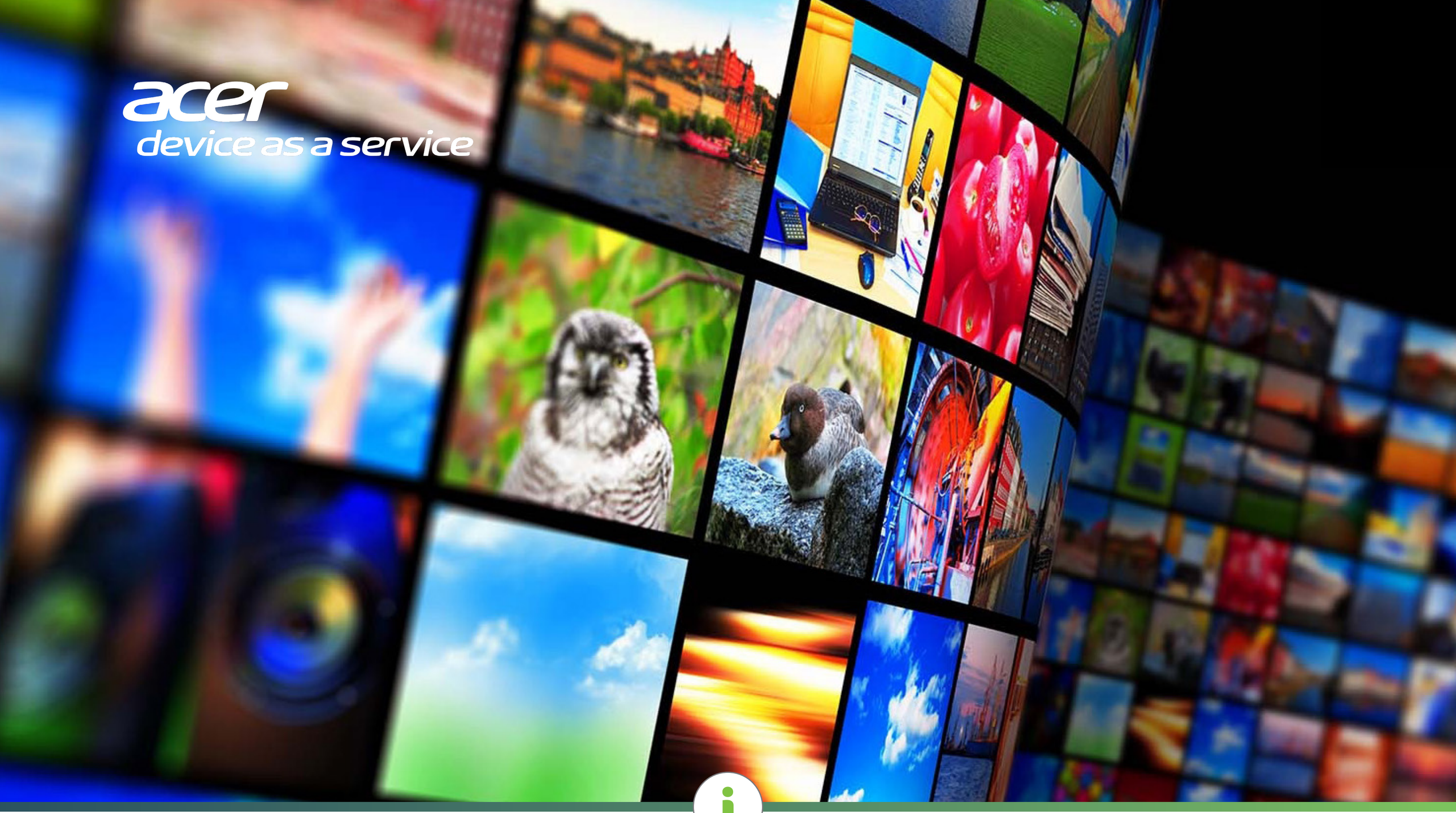
Ab sofort ist Acer DS I BOX als Device-as-a-Service-Angebot auf der Acer DaaS -Webseite verfügbar. „Zum Paket gehören jeweils zwei Acer Chromeboxen CXI4 und zwei sklera Lizenzen für 36 Monate, First Level Support und dem Basic Bring Service, optional mit Next-Day-Replacement. Bei dieser Lösung sind keine Large Format Screens enthalten. Somit ist der Kunde frei in der Wahl der Displays, sofern ohnehin nicht schon LFDs im Bestand sind“, erklärt Weltermann.

Kunden können ihr Paket im DaaS-Konfigurator zusammenstellen und im Abo-Modell nutzen. Acer DS I BOX kann flexibel nachbestellt werden. Weil Chrome und sklera multilinguale Systeme sind, ist die Lösung in allen europäischen Ländern einsetzbar.

„Das Angebot richtet sich an den Einzelhandel mit Point-Of-Sale (POS), Hotels, Restaurants oder auch Firmenzentralen- oder Kantinen. Überall, wo Großbildschirme im Einsatz sind, kann die Lösung über ein zentrales und cloudbasiertes Content Management ihre Stärken ausspielen“, betont Weltermann. „Unsere Lösung mit monatlicher Zahlungsmöglichkeit erhöht die finanzielle Attraktivität des POS. Damit ist es gerade für mittelständische Unternehmen ein wertvolles und im DaaS-Modell erschwingliches Tool.“

Neugierig geworden?

Weitere Informationen, Demopakete und -zugänge finden Sie hier.



Über Acer

Gegründet 1976 ist Acer eines der weltweit führenden ICT-Unternehmen mit einer Präsenz in mehr als 160 Ländern. Acer entwickelt sich mit der Industrie und den sich ändernden Lebensgewohnheiten weiter und konzentriert sich darauf, eine Welt zu ermöglichen, in der Hardware, Software und Dienstleistungen verschmelzen, Ökosysteme schaffen und neue Möglichkeiten für Verbraucher und Unternehmen gleichermaßen eröffnen. Die 7.500 Mitarbeiter von Acer widmen sich der Erforschung, dem Design, dem Marketing, dem Verkauf und dem Support von Produkten und Lösungen, die die Grenzen zwischen Mensch und Technologie überwinden.

Dirk Weltermann
Business Development Manager I Commercial Sales

+49 171 860 54 42
dirk.weltermann@acer.com

Tobias Knetsch
Business Development Manager I Commercial Sales

+49 170 91 899 91
tobias.knetsch@acer.com

© 2023 Acer Inc. Alle Rechte vorbehalten. Acer und das Acer-Logo sind eingetragene Handelsmarken von Acer Inc. Sonstige genannten oder anderweitig erkennbare Handelsmarken, eingetragene Handelsmarken und/oder Dienstleistungen sind Eigentum ihrer jeweiligen Rechtsinhaber. Bildschirmabbildung beispielhaft. Änderungen vorbehalten. Apps separat erhältlich. Verfügbarkeit und Nutzererfahrung kann nach Land variieren.