

Business Case: Digital Signage für Business Kunden

Studiengang: EMBA Innovation Management

Betreuer: Arno Schmidhauser

Experte: Martin Steinmann (Firmament Management)

Digital Signage steht für das Anzeigen von Video-, Bild- und Textinhalten auf Screens und bietet die Möglichkeit von digitalem Marketing am Point of Sale (POS). Das Ziel dieser Master Thesis ist das Erarbeiten eines Business Cases für Digital Signage für Schweizer KMU und das Aufzeigen des Potenzials von Digital Signage auf dem Markt sowie für die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens Swisscom. Weiter soll auch der Kunden-Need einer solchen innovativen Lösung aufgezeigt werden.

Ausgangslage

Für Grosskonzerne wie die Swisscom ist Digital Signage schon seit vielen Jahren ein wichtiger Treiber, um Kundinnen und Kunden über Produkte zu informieren. Am POS laufen Werbefilme auf grossen Screens, die bei der Kundschaft Interesse wecken und sie in den Shop locken sollen. Bei KMU jedoch scheint Digital Signage nicht weit verbreitet zu sein. Zum einen, weil die heutigen Digital-Signage-Lösungen sehr teuer in der Anschaffung sind und zum anderen, weil die KMU die Wichtigkeit der Digitalisierung noch nicht erkannt haben.

Ziel

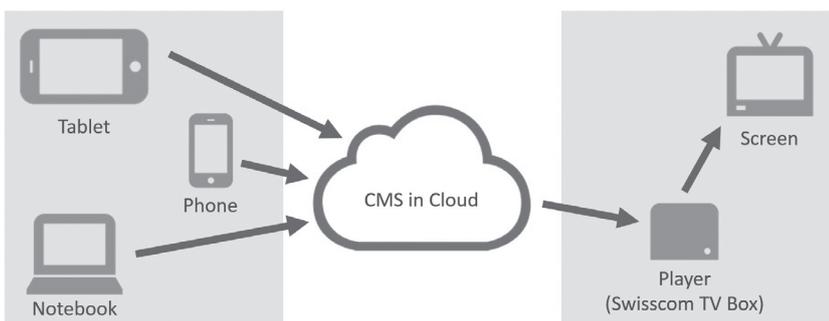
Das Ziel dieser Master Thesis ist es, einen Business Case für eine professionelle Digital-Signage-Lösung für kleine und mittlere Unternehmen zu erstellen. Teil der Arbeit ist das Erarbeiten eines Konzeptes für ein Produkt mit einem Angebot, seinen Leistungsmerkmalen und Preispunkten mittels Marktforschung und Kundeninterviews. Weiter sollen sowohl das Potenzial von Digital Signage auf dem Markt als auch die Wirtschaftlichkeit für das Unternehmen und der Kundennutzen einer solchen Lösung aufgezeigt werden. Es sollen verschiedene Use Cases für die Lösung dargestellt, ein Business Modell gewählt und Messkriterien definiert werden. Für das Erarbeiten des neuen strategischen Produktes «Digital Signage» dient die Swisscom TV-Box, damit ein kundenspezifischer Mehrwert auf dem bestehenden Produkt geschaffen werden kann.

Fazit

Digital Signage bietet den KMU eine gute Möglichkeit, mit digitalen Werbeinhalten Kunden anzusprechen und sich auf eine einfache Art und Weise von ihrer Konkurrenz zu differenzieren. Es gibt für die Swisscom drei wichtige Gründe, die für eine Lancierung des neuen Services «Digital Signage» sprechen: Die Swisscom hat bereits einen sehr grossen Kundenanteil, der eine Vielfalt von Produkten bezieht. Dies ist eine gute Voraussetzung, um mit wenig Aufwand einen weiteren Service zu verkaufen. Weiter ist die Swisscom mit ihren Vertriebskanälen sehr gut aufgestellt – der Kunde hat die freie Wahl, über welchen Kanal er seine Anliegen platzieren will. Weil die Swisscom den KMU-Kunden alles aus einer Hand bieten kann, bedeutet dies zudem eine grosse Freiheit für die KMU.



Dominique Valentino Grecchi
creckg@gmail.com



Darstellung einer Digital Signage Lösung