



Store Mapper

FÜR HANDELSKETTEN UND FILIALISTEN

„Wo finde ich ...?“ Beantwortet sich ab jetzt selbst.

Die digitale Ladenkarte für jeden Markt. Kunden finden jeden Artikel in Sekunden, Mitarbeiter bleiben bei ihrer Arbeit.



Ein schneller Einkauf in einem fremden Markt. Am Ende: mehrere Artikel nicht gekauft und ein Kunde, der nie wiederkommt.



„Eigentlich ein kleiner Einkauf, der schnell hätte gehen können. Gedauert hat er ewig. An dem Tag ist die Idee zu Store Mapper entstanden.“

Gründer, MoonLabs

- Freundlicher Mitarbeiter ✓
- Mehrere Artikel gekauft ✗
- Kunde kommt wieder ✗

Fragen allein löst das Problem nicht. Der Kunde braucht die Antwort dort, wo er sucht: auf dem Handy, mit dem Regal auf der Karte.



DAS PROBLEM

Jede Wegfrage holt einen Mitarbeiter aus seiner Arbeit.

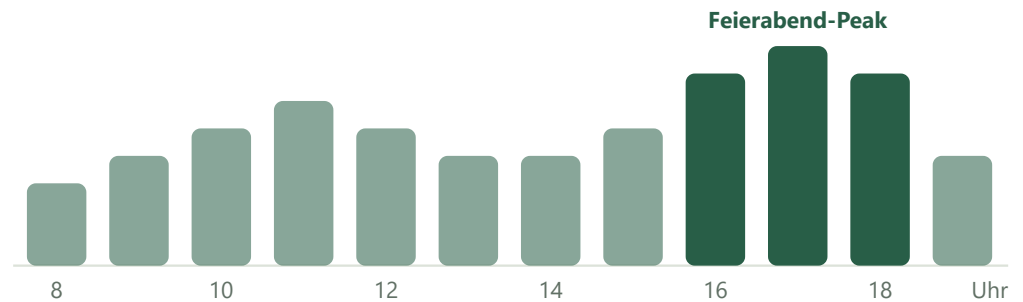
40–80 **~1,5 h**

Wegfragen pro Markt und Tag

Mitarbeiterzeit pro Tag

Wegfragen im Tagesverlauf

Beispielverteilung



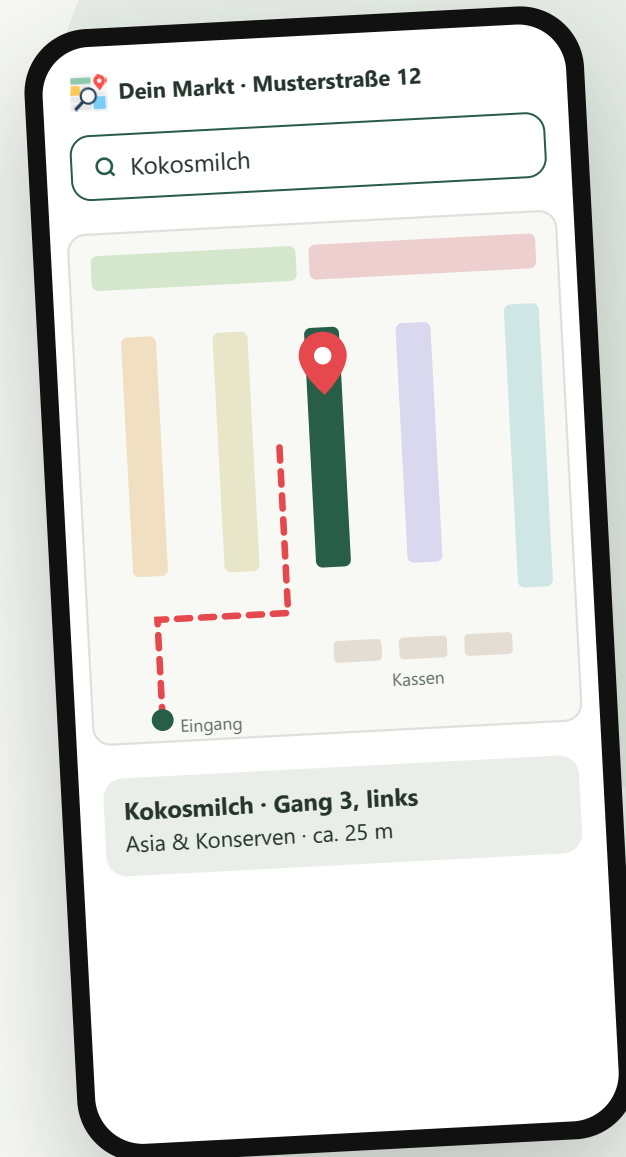
Und dann sind da noch die Kunden, die **gar nicht fragen**: Sie trauen sich nicht, finden niemanden oder haben keine Zeit. Sie gehen ohne den Artikel nach Hause oder beim nächsten Mal in einen anderen Markt.

DIE LÖSUNG

QR-Code scannen. Artikel suchen. Regal sehen.

Keine App, kein Konto, keine Wartezeit. Der Kunde öffnet die Karte seines Marktes direkt im Browser.

- 1 QR-Code am Eingang und am Wagen**
Öffnet sofort die Karte genau dieses Marktes.
- 2 Artikel eintippen oder einsprechen**
Die Suche kennt das Sortiment genau dieser Filiale.
- 3 Regal leuchtet auf der Karte**
Mit Weg vom Eingang. Die Einkaufsliste wird nach Bereichen im Markt sortiert.



Rund 10.000 € Personalzeit pro Markt und Jahr.

So rechnen wir

Kunden pro Tag	1.500–2.000
davon fragen nach dem Weg	2–4 %
Zeit pro Frage (unterbrechen, hinbringen, zurück)	1–1,5 Min.
Mitarbeiterstunde inkl. Nebenkosten	25–30 €
Verkaufstage pro Jahr	ca. 300

Personalzeit pro Markt und Jahr **8.000–13.000 €**

Alle Werte sind Schätzungen. Im Pilotmarkt ersetzen wir sie durch echte Zahlen.

Pro Markt und Jahr

in Tausend €

Personalzeit
Wegfragen



Entgangener Umsatz
Artikel nicht gefunden



0 10 20 30 40

Umsatz-Hypothese: 3 % der Kunden finden einen Artikel nicht, je ca. 3 € Warenwert.

~ 1 Mio € Personalzeit für Wegfragen,
hochgerechnet auf 100 Märkte pro Jahr

+ Fokus Weniger Unterbrechungen beim Vorräumen,
an der Frischetheke und bei der Inventur

Weniger Laufwege. Mehr Umsatz. Treuere Kunden.



Zeit für Mitarbeiter

Etwa 1,5 Stunden pro Tag, die wieder ins Verräumen, an die Theke und an die Kasse fließen.



Kein verlorener Umsatz

Auch wer nicht fragt, findet seinen Artikel. Der Warenkorb wird vollständig.



Kunden kommen wieder

Ein schneller, stressfreier Einkauf ist der Grund, beim nächsten Mal denselben Markt zu wählen.



Angebote gezielt zeigen

Aktionsflächen auf der Karte hervorheben und Kunden daran vorbeiführen. In Planung.



Wissen, was gesucht wird

Anonyme Suchdaten zeigen
Platzierungsprobleme und Lücken im Sortiment,
über alle Filialen. In Planung.



Umbau in Minuten

Karte im Editor anpassen statt neue Schilder zu drucken. Neue Kollegen finden sich sofort zurecht.

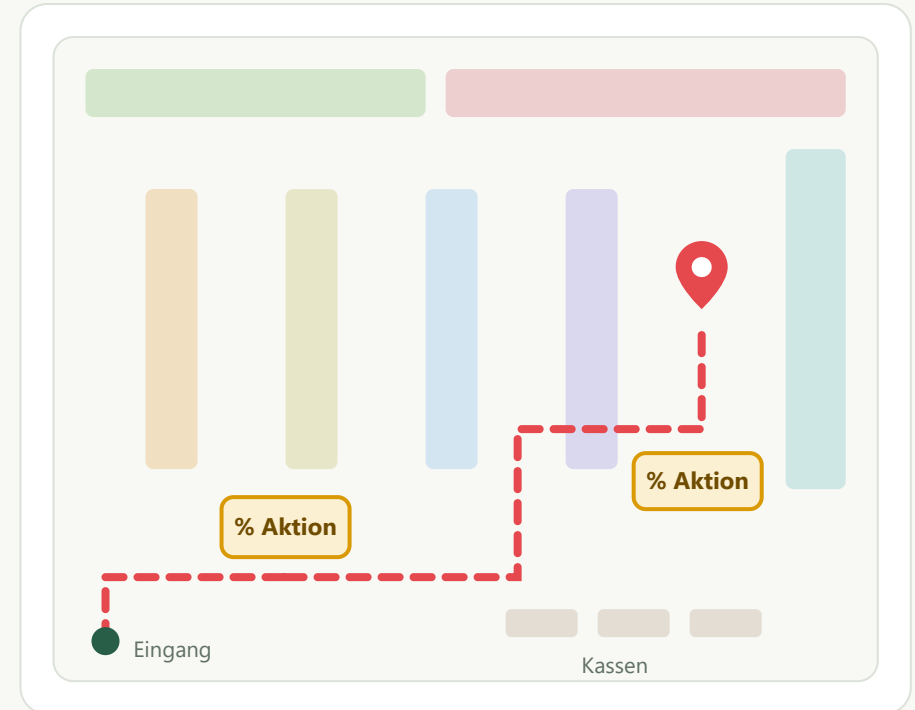


Jeder Kunde, der seinen Artikel findet, kauft ihn auch. Und kommt wieder.

Wer schneller findet, hat Zeit zum Stöbern.

Die Zeit, die der Kunde beim Suchen spart, verbringt er gern vor dem Angebotsregal. Store Mapper legt die Aktionsflächen auf den Weg.

- Angebot** Wochenangebote leuchten auf der Karte
- Route** Der Weg zum Artikel führt an der Aktion vorbei
- Liste** „Passt zu deiner Liste: Mehl im Angebot“



VORTEILE FÜR DEN KUNDEN

Rein, finden, raus. Ohne fragen zu müssen.

Schneller einkaufen

Artikel suchen, Regal sehen. Kein Suchen durch die Gänge.

Niemanden fragen

Ideal für Eilige, Schüchterne und Kunden mit Sprachbarriere.

Liste nach Bereichen

Einmal durch den Markt, kein Hin und Her.

Auch im fremden Markt

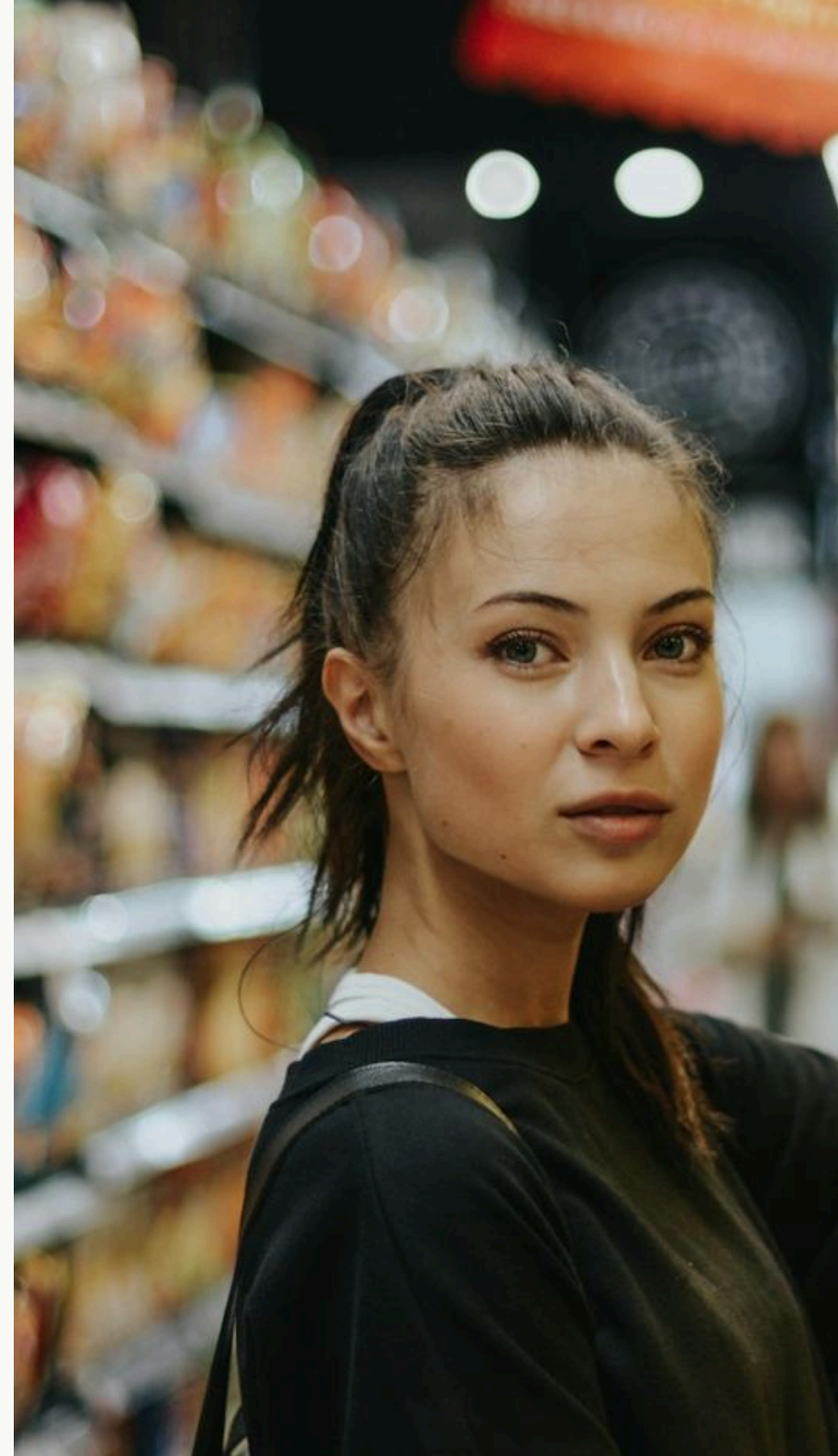
Urlaub, Umzug, neue Filiale: sofort orientiert.

Keine App nötig

QR-Code scannen genügt. Ohne Konto, ohne Installation.

Kürzere Wege

Hilft Älteren, Menschen mit Einschränkung und Eltern mit Kinderwagen.



VORSCHLAG FÜR IHRE KETTE

Ein Pilotmarkt. Vier Wochen. Echte Zahlen.

WOCHE 0

Karte erstellen

Aus dem vorhandenen Grundriss, ohne Aufwand für den Markt.

WOCHE 1–4

QR-Codes live

Am Eingang, an Wagen und Körben. Mitarbeiter zählen Wegfragen per Strichliste.

ERGEBNIS

Vorher / nachher

Wegfragen, Scans, Suchbegriffe und Kundenfeedback in einem Bericht. Danach der Rollout.



Store Mapper

MoonLabs · info@moon-labs.io