

Akquise-Konzept für Scan-and-Go-Anbieter

Google-Suche, vertikale Landingpage, Tracking und schriftliche Anfragequalifizierung – als ein deploybarer B2B-Akquiseweg.

VERTICAL IN EINEM SATZ

Wir übersetzen die Suche nach „scan and go system“ in einen fachlich belastbaren Anfrageweg für Händler mit App-, Kundenkonto- oder kassenlosem Einkaufskonzept.

SYSTEMKERN

Mobile Scanning · Checkout · Kontrollprozesse

01

Markt & Suchintention

Warum diese Käuferroute eine eigene Seite verdient.

ZIELBETRIEBE

Händler mit App-, Kundenkonto- oder kassenlosem Einkaufskonzept

KAUFMOMENT

Ein konkretes Betriebs- oder Integrationsproblem führt zur aktiven Suche nach Mobile Scanning. Die Seite muss den Systemfit erklären, nicht nur Funktionen aufzählen.

PRIORISIERTE SUCHROUTEN

01 **scan and go system**

02 **mobile self checkout**

03 **scan and pay einzelhandel**

ENTSCHEIDUNGSTEAM

01

Geschäftsführung

Investition, Rollout-Risiko und wirtschaftlicher Rahmen

02

Betriebsleitung

Einführung, Alltagstauglichkeit und Verantwortlichkeiten

03

IT / Integration

Schnittstellen, Geräte, Datenflüsse und Betrieb

02

Funnelarchitektur

Vier Stationen vom Suchsignal bis zur schriftlichen Übergabe.

SUCHSIGNAL

01

scan and go system

LANDINGPAGE

02

Mobile Scanning, Systemfit und klarer Projektweg

QUALIFIZIERUNG

03

Betriebstyp, Standorte, Systembestand und Zeitrahmen

ÜBERGABE

04

Route, Quelle und Anfragekontext schriftlich an das Vertriebsteam

DIE SEITE MUSS BELEGEN

+ Mobile Scanning passt zum beschriebenen Einsatzfeld.

+ Checkout ist als Teil des Betriebsablaufs verständlich.

+ Kontrollprozesse wird vor der Anfrage fachlich eingeordnet.

03

Leistung & Einstieg

Einrichtung, Betrieb und Media Spend bleiben sauber getrennt.

ENTHALTEN

- + Marktrecherche für Scan-and-Go-Anbieter
- + Validierte Landingpages, Hosting und Domain-Verkabelung
- + Google-Search-Konfiguration im vereinbarten Umfang
- + Tracking, Formular, Speicherung und E-Mail-Zustellung
- + Schriftliche Freigaben, Auswertung und technischer Betrieb

NICHT ENTHALTEN

- Media Spend und Klickkosten
- Telefonakquise oder Demo-Calls
- CRM, Angebot und Closing
- Garantierte Anfrage- oder Abschlusszahlen

KANONISCHE TARIFE

FOKUS

1.490 €

Einrichtung

99 € / Monat

Ein Angebot · fokussiert

WACHSTUM

1.990 €

Einrichtung

149 € / Monat

Ein Produkt · diversifiziert

MARKTGEBIET

2.990 €

Einrichtung

199 € / Monat

Mehrere Produkte · breit

Schriftlichen Projektcheck starten

auftragssignal.de/loesungen/self-service/scan-and-go#projektcheck