

WAS DIGITAL SIGNAGE ALLES KANN

Digital Signage hat sich in den vergangenen Jahren als fester Bestandteil des IT-Marktes etabliert und ist für Reseller eine Sparte mit großem Absatzpotenzial. Nach aktuellen Marktzahlen ist der größte europäische Markt für Digital-Signage-Lösungen in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Die Verwendung von professionellen Displays hat sich bislang aber nur auf wenige Bereiche konzentriert, dabei bieten Digital-Signage-Anwendungen in vielen Einsatzbereichen immer noch ungenutzte Möglichkeiten.

Autor: Markus Hollerbaum **Redaktion:** Axel Pomper

► Das bisher bekannteste Einsatzgebiet ist der Point of Sale (PoS). Die Aufmerksamkeit der Endkunden wird dort gezielt auf Imagebilder und Produktvideos gelenkt und soll so auf direktem Wege den Abverkauf steigern. Fasst man die Möglichkeiten allerdings weiter und betrachtet man Digital Signage unter dem Schlagwort ‚Informationsdisplay‘, dann eröffnet sich eine Vielzahl an bislang noch kaum beachteten Anwendungsgebieten.

Der Kreativität sind dabei kaum Grenzen gesetzt – als Denkanstöße eignen sich beispielsweise folgende Einsatzszenarien:

► **In Museen** gibt es Besucher mit unterschiedlichem Wissensstand. Diejenigen, die sich bereits mit dem Thema der Ausstellung oder dem Künstler auskennen, finden sich meist schnell zurecht und erhalten die gewünschten Informationen. Schwieriger ist es für Gäste, die noch keine Berührungspunkte mit dem jeweiligen Gebiet hatten. Digital-Signage-Lösungen stellen an diesem Punkt eine effektive Möglichkeit dar, um das Interesse bei neuen Besuchern durch flexible und ansprechend aufbereitete Erklärungen zu wecken und diese erstmalig für das Thema zu begeistern.

► Auf großen **Messen** gilt es, sich gegenüber den anderen Ausstellern abzuheben und die Aufmerksamkeit der Besucher auf sich zu ziehen. Digitale Displays bieten Unternehmen die ideale Möglichkeit, auch umfangreiche Informationen in einer kurzen Zeit zu transportieren und so Interessierte zum Stehenbleiben zu bewegen. Gerade auf begrenzten Flächen, wie auf einem kleinen Messestand, eröffnen sich viele Möglichkeiten.

► An **Tankstellen und Raststätten** informieren Monitore die Reisenden über die aktuelle Verkehrslage auf dem kommenden Streckenabschnitt. So bieten die Betreiber ihren Kunden einen eindeutigen Mehrwert. Zusätzlich lassen sich aktuelle Angebote auf dem Display darstellen.

► Digital-Signage-Lösungen lassen sich auch als **Wegeleitsystem** anwenden. Als möglicher Einsatzort sind unter anderem große Multiplex-Kinos zu nennen. Besucher finden auf diesem Weg schnell und mühelos in die Kinostühle, zur Snack-Theke oder auf die Toiletten. Das ermöglicht einen reibungslosen und schnellen Betrieb. Für große Ein-

kaufszentren eignet sich ebenfalls ein Wegeleitsystem: Besucher haben so einen direkten Überblick über die ansässigen Geschäfte und können gezielt zum jeweiligen Shop geführt werden.

► Zudem ziehen auch **moderne Unternehmen** einen Nutzen vom Einsatz innovativer Digital-Signage-Lösungen: In Meetingräumen ermöglichen die richtigen Displays reibungslose Präsentationen sowie Videokonferenzen und unterstützen die dynamische Teamarbeit. Im Eingangsbereich von Unternehmen werden Gäste bereits über Large Format Displays willkommen geheißen, Imagefilme präsentiert und wichtige Informationen vermittelt.

► Auch auf den ersten Blick außergewöhnliche Einsatzgebiete profitieren von Digital-Signage-Lösungen. Beispielsweise lassen sich in **Kirchen** Predigten, Lieder oder andere Bestandteile der Messe ganz unkompliziert und leichter konsumierbar auf den Displays darstellen. Personen mit audiovisuellen Barrieren können so uneingeschränkt am Gottesdienst teilnehmen.

Neben diesen exemplarischen Beispielen existieren nahezu für jeden Bereich kreative und zielführende Möglichkeiten zum Einsatz von Digital-Signage-Lösungen – sei es um den Absatz zu steigern, weiterführende Informationen zu vermitteln oder einen Besuch zum Erlebnis zu machen. Doch eine Standardlösung für unterschiedliche Anwendungsgebiete gibt es nicht. Darum ist es besonders wichtig, dass Fachhändler ihren Kunden beratend zur Seite stehen und sie gemeinsam eine Lösung entwickeln. Oft ist dieser Schritt für Reseller allerdings aufgrund des erforderlichen Know-hows nicht ohne erheblichen Aufwand und große Investitionen zu bewältigen. An dieser Stelle kann ein fachkundiger Partner unterstützen, um das volle Potenzial der Digital-Signage-Lösungen auszuschöpfen. Mit der Hilfe kompetenter und unabhängiger Experten, erhalten Fachhändler einen umfassenden Überblick über das gesamte Digital-Signage-Spektrum. Von der Projektidee bis hin zur konkreten Umsetzung – auf Wunsch auch inklusive der Installation am Bestimmungsort – begleiten Experten den gesamten Prozess und stehen bei Fragen jederzeit beratend zur Seite. So lassen sich immer neue Potenziale und kreative Einsatzgebiete entdecken.

Markus Hollerbaum ist Geschäftsführer bei Siewert & Kau