



FRISCH. VIELFÄLTIG. REGIONAL.



nexxdeli
frisch • vielfältig • regional

nexxDeli

Die Idee	S. 4
Mobiler Verkauf 4.0	S. 5
So profitieren Sie	S. 6

Unsere Lösungen

Anbieterprofil	S. 8
my.nexxdeli.de	S. 9
Ihr Tourenplan	S. 10
Ankunftsinformation	S. 11
Tourenoptimierung	S. 12
Vorbestellungen	S. 13
Geo-Kasse	S. 14
Online-Shop	S. 15
Kooperation	S. 16
Kontakt	S. 17
Impressum	S. 18

FRISCHE-MOBILE online und offline

Frische Produkte aus der Region sind beliebt.
Der Direktvertrieb hat wirtschaftliche Vorteile.
Die Kundennähe ist ein starkes Argument.

Sie haben ein tolles Angebot, werden aber nicht gefunden?
An einer Online-Präsenz kommt auch der MOBILE VERKAUF nicht vorbei.
Der zeitgemäße Vorteil liegt im ONLINE-OFFLINE Angebot.

Ankunftsinformation und Tourenoptimierung

Der Kunde kann die Verkaufstour online oder auf einer App verfolgen, sieht die aktualisierten Ankunftszeiten und wird zusätzlich über die tatsächliche Ankunft informiert.

Der MOBILE VERKAUF hat eine lange Tradition
und eine erfolgreiche Zukunft.

Digitalisierung im mobilen Verkauf

Die Verkaufsfahrzeuge werden mit einem satellitengestützten Telematik-System ausgerüstet. Mit der My nexxDeli App erhalten die Kunden Ihren Tourenplan und Ankunftsinformationen im zeitgemäßen Taschenformat.



Sie planen Ihre Touren online und optimieren diese mit dem Tracking-System und dem Soll-Ist-Vergleich.
Der Verkaufsfahrer erhält die Tour und Verkaufsinformationen auf sein Navigationsgerät oder auf ein Smartphone.

Ein Fahrerwechsel ist sofort möglich.

Die nexxDeli-Plattform ermöglicht dem Kunden nicht nur die Suche nach dem nächsten FRISCHE-MOBIL, er kann auch online bestellen.



Der MOBILE VERKAUF ist ökologisch, produziert keinen
Verpackungsmüll und reduziert die CO2 Immissionen.

- Präsenz auf der Suchplattform **nexxDeli.de**
- Online Präsentation des Geschäfts auf **my.nexxDeli.de**
- Anzeige der Verkaufsstellen in der Karte und Tourenplanung
- Darstellung Ihres Tourenplans auf **nexxdeli.de**
- Tourenübertragung auf Navi und Smartphone
- Tracking-System zur Fahrzeug- und Tourenverfolgung
- Visueller Soll-Ist-Vergleich zur Tourenoptimierung
- Digitale Ankunftsinformation auf der App **My nexxDeli**
- Anzeige der Umsätze am Point of Sale mit der GEO-Kasse
- Online Vorbestellungen für den individuellen Bedarf
- Online-Shop mit Bezahlungssystem

„Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit.“

Unsere Lösungen
frisch. vielfältig. regional.



- Auf der Suchplattform www.nexxDeli.de stellen Sie sich vor.
- Der Kunde findet die ersten Informationen über Ihr Unternehmen.
- Ihr Tourenplan und Ihre Verkaufsstandorte sind direkt abrufbar.
- Sofern vorhanden, offerieren Sie verschiedene Verkaufs-Optionen: MOBILER-VERKAUF, Stand auf dem Markt, Abholung in der Filiale.
- Andere regionale Anbieter können die Produktvielfalt erweitern.

Ihre Online-Präsenz lädt Ihre Kunden ein, offline am FRISCHE-MOBIL einzukaufen.

Die Online Plattform www.nexxDeli.de ist das Suchportal und der virtuelle Marktplatz für das Verkaufsgeschäft. Die weitere Internetpräsenz www.my.nexxDeli.de dient der Vermarktung. Hier wird der potentielle Kunde direkt angesprochen. Im Fokus stehen insbesondere die sozialen Medien, um auch die jüngere Generation anzusprechen.

Food-Trucks sind bereits im Trend. Der MOBILE-VERKAUF erweitert dieses Angebot flächendeckend. FRISCHE-MOBILE sind täglich on Tour. Dieses Angebot ist die Alternative zum Handel mit Pappkartons und dem Massenangebot des Supermarktes.



Kunden und FRISCHE-MOBILE vernetzen, den Blick für mobile Delikatessen schärfen, die Produzenten der Region in den Fokus rücken.

IHR TOURENPLAN



Das Ziel im MOBILEN-VERKAUF ist es, innerhalb kürzester Zeit so viele Kunden wie möglich mit qualitativer Ware zu bedienen. Die Grundlage bietet ein optimaler Tourenplan, der die Anfahrten in ein wirtschaftliches Verhältnis zum Verkauf am Point of Sale bringt. Kürzere Strecken schaffen mehr Verkaufszeit.

Eine Verkaufstour will sorgfältig geplant sein. Wie praktische Beispiele belegen, lohnt es sich, die Zeit in die Tourenplanung zu investieren. Wie jedes Geschäft beginnt auch der MOBILE-VERKAUF mit einer intensiven und durchdachten Planung.

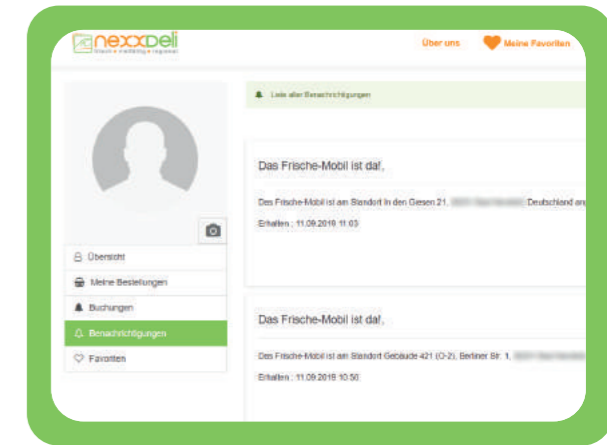
Mit einer sorgfältigen Planung werden die Schwierigkeiten behoben und der Erfolg ist nicht zu vermeiden.

ANKUNFTSINFORMATION

Woher weiß der Kunde, wann das FRISCHE-MOBIL da ist?

Natürlich ist der / die Verkaufsfahrer/in bemüht, den Fahrplan einzuhalten. Aber die Verkehrssituation ist nicht immer vorherzusehen. Die Standzeiten können sich verzögern. Deshalb ist es wichtig, die Kunden zu informieren.

Auf der nexxDeli Plattform und der nexxDeli App kann der Kunde die Fahrt verfolgen. Die geplanten Ankunftszeiten werden neu berechnet und aktualisiert. Sobald das FRISCHE-MOBIL angekommen ist, wird er informiert.



Der Kunde weiß immer, wann das FRISCHE-MOBIL tatsächlich ankommt.



Die geplante Soll-Tour ist die Basis. Die tatsächlich gefahrene Ist-Tour wird zum Korrektiv.

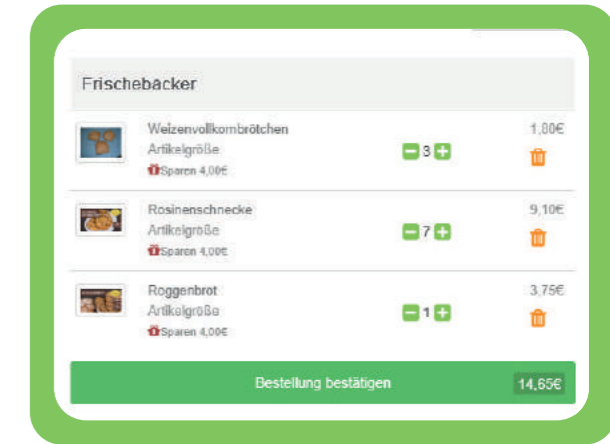
Das in das Fahrzeug eingebaute Telematik-System zeichnet die notwendigen Daten auf, die im nexxDeli Flottenportal ausgewertet werden.

Die Soll- und Ist-Tour können auf einer elektronischen Karte miteinander verglichen werden. Fahr- und Standzeiten sind einfach zu ermitteln. Die Ankunftsinformationen verkürzen die Standzeiten, weil die Kunden rechtzeitig am Fahrzeug sind. Alle Parameter bedingen das Verkaufsergebnis.

Eine optimal geplante und gefahrene Tour verbessert das Betriebsergebnis.

Die Vorstufe zum Online-Shop ist die Möglichkeit der Vorbestellung. Auf dem kleinen Marktplatz können Sie bis zu 24 Produkte einstellen. ww Abgeholt und bezahlt wird am FRISCHE-MOBIL. Beschwerden der Kunden, dass bestimmte Produkte ausverkauft seien, gehören der Vergangenheit an.

Die Vorbestellungen werden ein Indikator für die tatsächlichen Wünsche der Kunden sein. Auf den Bedarf bevorzugter Produkte kann schnell reagiert werden. Häufig nachgefragte Ware kann auch in der Auslage für den freien Verkauf berücksichtigt werden.



Schnell auf den Bedarf bevorzugter Produkte reagieren und die Ware ist immer vorrätig.



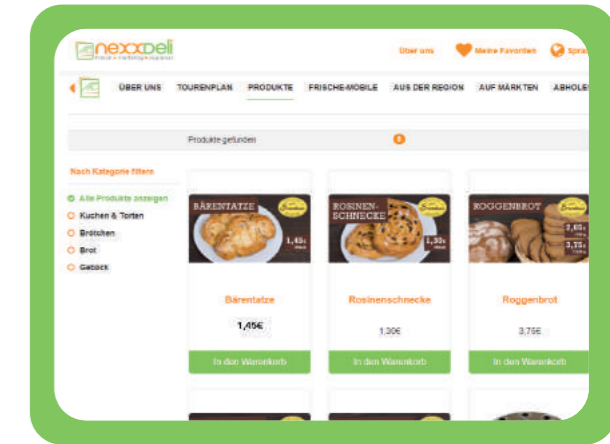
Damit der MOBILE-VERKAUF wirtschaftlich ist, müssen die Fahr-, Stand- und Verkaufszeiten in einem wirtschaftlichen Verhältnis stehen.

Mit dem satellitengestützten Telematik-System werden die Standzeiten erfasst oder auch die Öffnungsdauer der Verkaufsklappe. Damit werden die Verkaufszeiten ermittelt. Ein zeitgemäßes Kassensystem ermöglicht die Übertragung der Kassendaten, die den Verkaufszeiten zugerechnet werden. Sie sehen sofort die Umsatzzahlen am Verkaufsstandort und übersichtlich in der Karte.

Der MOBILE VERKAUF 4.0 basiert auf Zahlen, Daten, Fakten und den Vorteilen für den Kunden.

Ein Online-Marktplatz das Gebot der Stunde. Auch der MOBILE VERKAUF steht im Wettbewerb. Amazon ist der Gigant und bereitet mit AmazonFresh seinen Weg in die Food-Branche vor. Die Online-Plattform vermittelt alles vom Fisch über Obst und Gemüse bis hin zur Papierrolle.

Es steht außer Frage, dass Amazon sich im E-Food Segment seinen Platz erobern wird. Natürlich steht zunächst der Wettbewerb mit hiesigen Supermarkt- und Bringdienstketten im Fokus, aber auch der MOBILE Verkauf sollte sich rüsten.



Auch im MOBILEN VERKAUF gibt es zum Online-Marktplatz keine Alternative: online bestellen, offline verkaufen.



- Sie bieten Frische.
- Sie bieten Vielfalt.
- Sie sind regional unterwegs.

Unser Ziel ist es, alle regionalen Anbieter zu vereinen. Gemeinsam sind Sie stark. Der eine Weg ist der des Einzelgängers. Was sagt uns die Lebenswirklichkeit? Nur die Gemeinschaft bietet Synergien.

Indem Sie sich mit Erzeugern aus Ihrer Region zusammenschließen, sorgen Sie für eine noch größere Produktvielfalt.

FRISCHE-MOBILE garantieren den direkten Weg vom regionalen Erzeuger zum Kunden.

+49 (0) 261 973 5230
anfrage@nexxdeli.de

nexxDeli GmbH
 Rheinstraße 2a
 D - 56068 Koblenz



www.nexxdeli.de

nexxDeli GmbH

Rheinstraße 2a
D - 56068 Koblenz

Telefon: +49 261 9735230

E-Mail: anfrage@nexxdeli.de
www.nexxdeli.de



www.nexxdeli.de