



Case Study Samsung und ilo-profit

Mit Samsung in der Lotterie-Annahmestelle Werbeumsatz generieren

„Und die Glückszahl lautet“ – der Lotterie-Kiosk im Wandel der Zeit

Auf den Jackpot setzen oder doch lieber ein Rubbellos ab 1,- Euro kaufen mit Hoffnung auf den Sofortgewinn? Als Kund*in in einer typischen Lotterie-Annahmestelle mitten in Deutschland bekommt man meist mehr geboten als die große Chance auf das Millionenvermögen. Über 22.000 Lotterie-Annahmestellen gibt es im gesamten Bundesgebiet. Neben Tabakwaren, Zeitschriften und Tageszeitungen ist das Warenangebot bunt durchmischt, es umfasst mittlerweile Lebensmittel ebenso wie Mobilitäts- und Finanzdienstleistungen.

Highlights

- Lotterie-Annahmestellen in Deutschland bieten neben Lotteriespielen meist auch eine vielfältige Produktauswahl und Dienstleistungen wie Tabakwaren, Zeitschriften, Bankdienstleistungen und Lebensmittel an.
- Eine Digital Signage Lösung mit Samsung Displays ermöglicht es Ladeninhaber*innen, individuelle Inhalte anzuzeigen und Werbeplätze zu vermarkten.
- Die Digital Signage Lösung ist einfach zu installieren und zu warten und bietet zusätzliche Einnahmemöglichkeiten durch Werbung.

Ausgangslage

In der Vergangenheit gab es viele selbstständige Kleinunternehmer*innen, die den eigenen Lotterie-Laden mit angeschlossenem Kiosk aus ihrer Wohnung heraus betrieben. Verkauft wurde die Ware durch das Fenster zur Straße, aber nur nach persönlicher Anmeldung an der dafür vorgesehenen Türklingel. Somit entstand ein komfortabler Nebenverdienst, der vor allem im Ruhrgebiet populär wurde.

Aus den ehemaligen Wohnungsgeschäften entstanden kleinere Kioske und schließlich die klassischen Trinkhallen. Hier trafen sich die Stahlwerker*innen zum Feierabendbier nach der Schicht, das Ausfüllen des Lotteriescheins mit den persönlichen Glückszahlen wurde für viele zum festen Ritual und schließlich zur Tradition. So wuchs eine gesamte Generation mit der Ziehung der Lotteriezahlen auf, früher ein Großereignis, welches direkt jeden Samstag live im ersten deutschen Fernsehen übertragen wurde.



Lösung

Neuer Schwung für den Lotterie-Kiosk

Marc Plesser ist seit 2010 Geschäftsführer von ilo-profit, ein Unternehmen, das aus den Landeslotteriegesellschaften Hessen, Rheinland-Pfalz, Saarland und Baden-Württemberg entstanden ist. Ziel war und ist es, den deutschen Lotto-Toto Annahmestellen ein starkes Partnerunternehmen zur Seite zu stellen, das sich um das Warensortiment sowie viele weitere Dienstleistungen kümmert. Mit den guten Kontakten zum Großhandel kann ilo-profit die Interessen der vielen tausend Ladeninhaber*innen bündeln und aus einer sehr viel stärkeren Position in die Preisverhandlungen gehen.

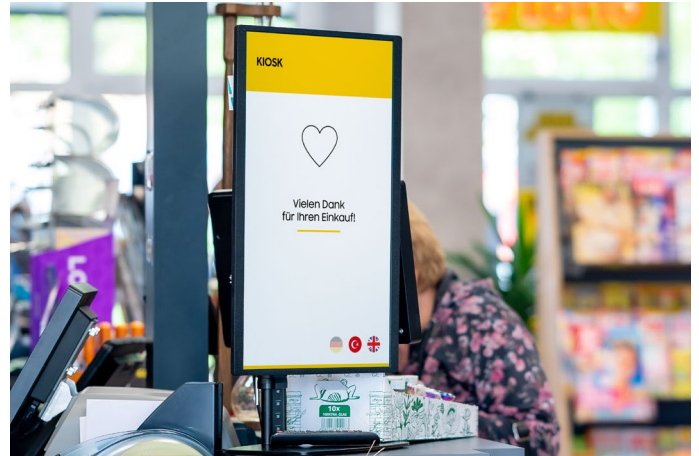
„Natürlich ändern sich die Zeiten. Der typische Lotto-Spieler ist immer noch von Traditionen geprägt, ist Mitte fünfzig und männlich. Wie also bekommen wir auch die jüngere Generation in die Lotto-Annahmestelle? Und wie schaffen wir das mit gleichzeitiger zeitlicher Entlastung des Ladeninhabers? Dieses innovative und pflegeleichte Digital Signage System von Samsung, der ISM Intelligent Signage for Media GmbH und der Active Signage GmbH ist ein erster großer Schritt in diese Richtung.“

Marc Plesser, Geschäftsführer von ilo-profit

Mittlerweile betreut ilo-profit ca. 11.000 Ladeninhaber*innen und Lotterie-Annahmestellen deutschlandweit. Schon 2011 führte Plesser ein Digital Signage System für seine Kund*innen ein. Damals handelte es sich um eine Display-Lösung mit einem externen PC, welche für Lotterie Infos und Wetternews genutzt wurde.

„Der typische Ein-Mann Betrieb hat gar keine Zeit, geschweige denn die Verhandlungsposition, sich um die besten Konditionen bei seinen Zulieferern zu kümmern. Auch das Warensortiment muss ständig angepasst werden, hier helfen wir natürlich auch. Demnächst werden wir neue Services im Bereich Geldtransfer und Kontoführung anbieten können.“

Marc Plesser, Geschäftsführer von ilo-profit



Smartes Digital Signage Konzept mit Samsung und starken Partnern

„Ganz oben auf unserer Liste stand die Schaffung eines echten Mehrwertes für die Ladeninhaber*innen, das neue System muss autark und wartungsfrei funktionieren. Und als besonderes Extra können wir jetzt auch die Pächter*innen aktiv an den Werbeeinnahmen beteiligen“, berichtet Alexander Erraß, Geschäftsführer ISM Intelligent Signage for Media GmbH. „Im Schnitt sind damit ca. 500,- bis 700,- EUR an jährlichen Werbeeinnahmen möglich, die Pächter*innen müssen dafür nichts investieren oder sich um zusätzliche Dinge kümmern. Sogar die Werbeeinnahmen laufen autonom ab.“

Herzstück der neuen Digital Signage Lösung ist ein Samsung Full-HD Display im 24"-Format. Durch das bereits integrierte Samsung Tizen Betriebssystem steht eine leistungsfähige Hardware-Software Kombination zur Verfügung, die einen zusätzlichen Mini-PC überflüssig macht. Die integrierte WLAN-Funktion sorgt autonom mit Over-the-air Software-Updates für Sicherheit und hohe Datensicherheit. Durch den remote Zugriff auf jedes einzelne Gerät können individuelle Inhalte komfortabel eingepflegt werden. Neben einer persönlichen Grußbotschaft für alle Kund*innen erscheinen Werbeeinblendungen, die auch von regional ansässigen Unternehmen gebucht werden können.



Attraktive Werbemöglichkeiten – auch für lokale Geschäfte

„Mit dieser Lösung kann die örtliche Bank, das lokale Autohaus oder der Sportverein Werbung schalten, ganz individuell und sehr zielgruppenorientiert“, berichtet Erraß weiter. Die ISM Intelligent Signage for Media GmbH setzt bei ihren Projekten seit vielen Jahren ausschließlich auf Samsung Displays.

Die sehr kompakte Digital Signage Lösung ist im Vergleich zu großformatigen Displayeinheiten sehr schnell aufgebaut, montiert und einsatzbereit. Ein*e System-Installateur*in schafft im Schnitt fünf Aufträge pro Tag. Ist das Display montiert und angeschlossen, erfolgt eine Vorinstallation mit exakter Standortangabe über das Smartphone. Alle weiteren Schritte werden per Remote-Zugriff von der Active Signage Softwarelösung Active Pro Player veranlasst. Dies umfasst auch die Schaltung der einzelnen Werbeblöcke, die je nach Saison oder Witterung regional angepasst werden können.

Steigen beispielsweise zum Sommer hin die Temperaturen, kann über die Samsung Displays Werbung für Erfrischungsgetränke eingespielt werden. Idealerweise wird dann zur entsprechenden Aktionsware der passende Werbeblock gleich mitgeliefert. Die ISM Intelligent Signage for Media GmbH vermarktet die Werbeplätzte in den Lotterie-Annahmestellen und Kiosken über programmatische Anbindungen und regionale Vermarktung. Damit besitzen jetzt auch Großkund*innen eine effiziente Möglichkeit, ihre Werbung regional und auch für einzelne Standorte schalten zu können.

Jedes einzelne Samsung Display ist einer Postleitzahl zugeordnet, damit können auch Messen, Sportveranstaltungen, Konzerte, Autohauseröffnungen, Wochen- oder Flohmärkte beworben werden – die Möglichkeiten zur gezielten lokalen Werbung sind nahezu endlos.

Noch im Jahr 2023 ist die Installation von bis zu 1.000 Samsung Displays geplant. Das Ziel für die nächsten zwei Jahre sind 2.000 Installationen pro Jahr.

„Mit dem Samsung Tizen Betriebssystem steht uns ein mächtiges Tool zur Verfügung, in Verbindung mit der leistungsstarken Hardware ist das Samsung Display ein Traum für jeden Digital Signage Einsatz: effizient, autark und wartungsarm.“

Alexander Erraß, Geschäftsführer der ISM Intelligent Signage for Media GmbH



„Laden,- oder Kioskbetreiber*innen profitieren enorm von dieser sehr smarten und auch schlanken Digital Signage Lösung. Sie müssen sich um nichts kümmern, denn die Werbeblöcke werden zentral verwaltet. Es müssen keine Flyer gedruckt oder Aufsteller händisch beschriftet werden, somit ist der gezeigte Content auch immer aktuell. Bei dieser Lösung gewinnen alle Beteiligten.“

Marc Plesser, Geschäftsführer von ilo-profit

Erfolgreicher Praxistest im Kiosk

Vassilios Seferidis, Inhaber von Hansi's Kiosk in Kornwestheim, gehört zu den ersten Ladeninhaber*innen mit der neuen Digital Signage Lösung von Samsung und ilo-profit. Der Name des Kiosks ist auf ein Urgestein aus Kornwestheim zurückzuführen. Hans-Peter Diebel, Spitzname Hansi, führte die damalige Trinkhalle schon seit den 60er Jahren, Seferidis übernahm im Jahr 2011. Mittlerweile ist seine Frau Geschäftsführerin und die Ladenfläche wurde von ehemals 40 m² auf 150 m² mehr als verdreifacht.

Hansi's Kiosk befindet sich in untermittelbarer Nähe zur S-Bahn Station und Bahnhof Kornwestheim, täglich betreten ca. 700-800 Personen den Laden. Das Angebot umfasst längst nicht nur das klassische Kiosk-Sortiment, Seferidis und seine Frau haben ihre Leistungen Stück für Stück erweitert. Neben der Lotterie-Annahmestelle gibt es Geldtransfer- und Bankdienstleistungen, einen Bus-Servicepunkt, eine Carsharing Station sowie eine Kaffee-Stand und Getränke zum Mitnehmen. Darüber hinaus dient der Kiosk auch als Paketstation.

„Unsere Kundschaft reagiert besonders positiv auf die Grußbotschaft, die auf dem Display angezeigt wird, sobald jemand den Laden betritt. Die Montage, Installation und Wartung der Digital Signage Anlage erweist sich als völlig problemlos, da alles zentral über unser Kiosk-eigenes WLAN-Netzwerk aufgespielt wird. Ich sage immer: Alles, was wir tun müssen, ist das Display abstauben, der Rest erledigt sich von selbst. Und natürlich freuen wir uns nicht zuletzt über die Werbeeinnahmen, die wir über die Anlage generieren. Gerade mir als Kioskbesitzer ist jeder zusätzliche Euro in der Kasse immer willkommen.“

Über Samsung Electronics GmbH

Samsung inspiriert Menschen und gestaltet die Zukunft mit Ideen und Technologien, die unser Leben verbessern können. Das Unternehmen verändert die Welt von TV-Geräten, Smartphones, Wearables, Tablets, digitalen Haushaltsgeräten, Netzwerksystemen sowie Speicher-, Halbleiter-, Gießerei- und LED-Lösungen. Weitere Informationen zu Samsung Smart Signage finden Sie unter www.samsung.com oder www.samsung.com/displaysolutions.

Stand August 2023 | Technische Änderungen und Irrtümer vorbehalten. Alle im Text aufgeführten Markennamen sind eingetragene Warenzeichen der Hersteller.