

## Dise デジタルサイネージソリューション事例



Hi3Gは、店舗でのデジタルコミュニケーションとカスタマーエクスペリエンスを強化します



### チャレンジ

Hi3Gは、競争の激しい市場で際立つ必要があります。

顧客はオンラインでカスタマージャーニーを開始することが多いため、常に関連性があり、オムニチャネルエクスペリエンスをサポートする必要があります。

彼らは、店内でのアドオン販売とサービス販売を増やすための競争力のあるツールを必要としていました。

### 解決

使用状況に応じてサービスや製品を表示します。彼らが顧客の日常生活にどのように付加価値を与えるかを示します。召喚状およびキャンペーンのコミュニケーションにより、足場を増やすための入り口のコミュニケーション。デジタルソリューションは、店舗の雰囲気のための主要な要因です。スタッフと協力して、デジタルセールスサポートソリューションは、デジタル体験と物理的体験をつなぐシームレスなカスタマージャーニーを可能にします。



3またはThreeは、いくつかのUMTSベースの携帯電話ネットワークおよびブロードバンドインターネットプロバイダー 香港、マカオ、オーストラリア、デンマーク、インドネシア、アイルランド、スウェーデン、および英国で運営されているグローバルブランド名です。このブランドは2002年に香港で設立されました

DISEは、スウェーデンのナスダック上場企業であるVertiseitグループの中でデジタルサイネージ市場のグローバルソフトウェアサプライヤーです。DigitalIn-store内で世界をリードすることを目指している小売技術会社です。顧客には、世界70を超える市場に顧客がいます。Marks & Spencer、Peak Performance、Volvoなどのブランドが含まれます。同社の製品とサービスは、デジタルチャネルと物理チャネルの間のシームレスなカスタマージャーニーを作成することにより、店内でのブランド体験を強化します