

One to One, Ausgabe 10

Datum: 26.09.2016
Auflage: 12.384
Page Visits: -

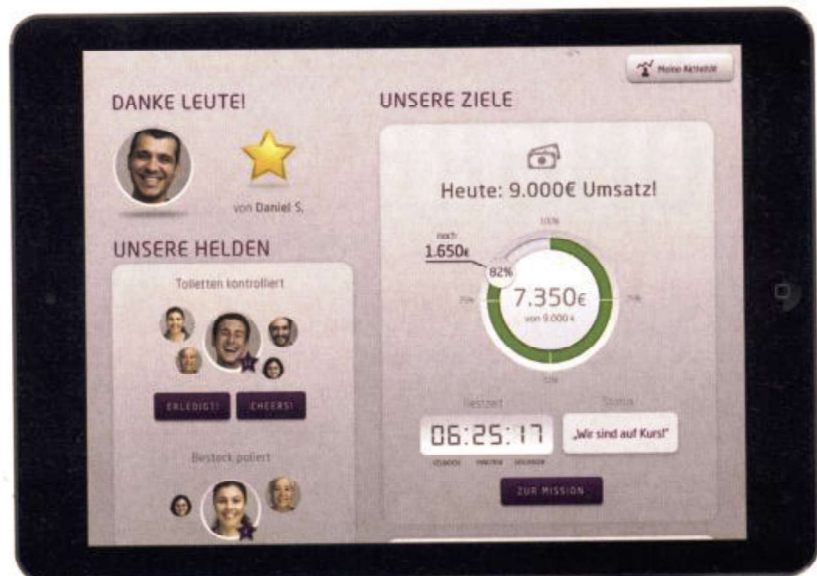
Selbst- drill

Gastro Der neue Dienst Sell & Pick soll Einzelhandelsmitarbeiter zu mehr Verkauf motivieren

VON DANIEL BORCHERS

Der Münchner Entwickler Sell & Pick hat eine gleichnamige App erstellt, mit der Mitarbeiter im stationären Einzelhandel, zum Beispiel in der Gastronomie, zu mehr Leistung motiviert werden sollen. Der Einsatz von Sell & Pick soll pro Mitarbeiter freiwillig sein. Wer das Programm nutzt, wird darüber informiert, wie viel er oder sie bereits verkauft hat und kann die eigene Leistung mit vergangenen Leistungen vergleichen. Außerdem kann man Lob durch Kollegen erhalten, wenn man unliebsame Aufgaben erledigt.

Sell & Pick könne zum Beispiel über ein Tablet zugänglich sein, das an einer vom Personal stark frequentierten Stelle installiert ist. Laut Hersteller stehe der Teamgedanke im Vordergrund. Es gehe



• Für mehr Motivation Sorge ein Überblick über die eigene Leistung

nicht darum, die Mitarbeiter gegeneinander auszuspielen, sondern darum, die Zusammenarbeit zu fördern und durch gemeinsames Erledigen von Aufgaben erfolgreicher zu sein, sagt Geschäftsführer Andreas Steinbeißer.

Festgesetzte Tagesaufgaben und -ziele sollen das Personal aktiv herausfordern. Grafiken und Statistiken würden eine individuelle Leistungs- und Fortschrittsanalyse möglich machen: Wie viele Produkte habe ich heute verkauft? Konnte ich mich im Verkauf verbessern? Welchen Umsatz konnte ich diese Woche für das Unternehmen

erwirtschaften? Die Antworten darauf findet der Mitarbeiter im PIN-geschützten Bereich der Anwendung. Doch die Verkaufszahlen allein lassen keinen Rückschluss auf die Teamfähigkeit der Angestellten zu, schreibt das Unternehmen. Dafür wurde die Rubrik „Unsere Helden“ angelegt. Hier können sich Teammitglieder bei ihren Kollegen für die Erledigung unliebsamer Aufgaben mit einem „Cheers“ bedanken.

Eine Smartphone-Variante befindet sich laut Sell & Pick derzeit in der Entwicklung.

➔ sell-pick.com