



COVID-19 beeinflusst das persönliche und geschäftliche Leben auf der ganzen Welt.

Es gibt ein Sprichwort: "Wenn das Leben dir Zitronen gibt, mach Limonade draus", was uns zu der Überlegung veranlasste, genau das zu tun und diese Limonade mit Ihnen zu teilen.

Aktuell werden die Beschränkungen innerhalb Europas Schritt für Schritt gelockert, um einen Weg in die „Normalität mit Einschränkungen“ zu gewährleisten. Und genau um diese Einschränkungen ging es in unserem ersten Teil. Nun wollen wir uns einmal dem Thema Optimierung widmen.

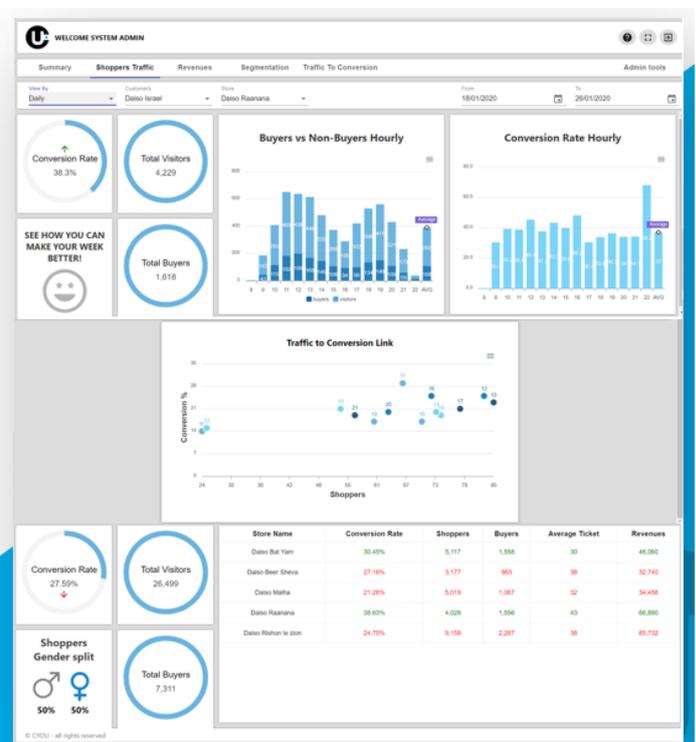
In unserem ersten Teil der Serie haben wir Ihnen kurz umrissen, welche Möglichkeiten Sie haben, durch Digitalisierung den neuen Anforderungen gerecht zu werden. Nun wollen wir uns damit beschäftigen, wie Sie die gewonnenen Daten in bares Geld umwandeln können. Schlussendlich haben Sie die Möglichkeit diese Daten zu nutzen, um Ihre Geschäftsflächen zu optimieren, Produktrends abzuleiten und das Kaufverhalten Ihrer Kunden noch besser zu analysieren. Diese Daten können aufbereitet und analysiert werden und Ihnen in weiterer Folge helfen, Ihre Produkte noch besser im Geschäft zu positionieren, Renner und Penner Analyse, Spitzen/ hohe Frequenzen zu erkennen und Ihre Käuferschicht besser kennenzulernen. Darauf aufbauend können Optimierungen der operativen Prozesse durchgeführt werden und effektive Kosteneinsparungen im operativen Ablauf erreicht werden.

Hierzu haben wir gemeinsam mit unserem Partner CYou ein Lösungspaket zusammengestellt, welches innerhalb von kürzester Zeit bei Ihnen remote eingeführt werden kann, auf Ihre Bedürfnisse angepasst werden kann und GDPR konform ist:

## Data Driven Decision Making

Better plan, forecast  
and regulate traffic loads

Reduce risks and  
prevent monetary fines



Haben wir Ihr Interesse geweckt? Möchten Sie wissen wie diese Lösung aussieht? Dann melden Sie sich zu unserem Ende April stattfindenden KOSTENLOSEN Webcast an. Unsere Experten werden Ihnen Lösungen auf Basis von Digitalisierungstechnologien präsentieren.

Treffen Sie uns auf ein Glas Limonade und [klicken Sie hier](#), um sich jetzt zu registrieren und folgen Sie unserer Pink Lemonade Kampagne um unsere weiteren Themen dieses Webcasts nicht zu verpassen.

P.S.: Möchten Sie sich sofort zu diesem Thema austauschen? - Kein Problem, schicken Sie uns eine E-Mail mit Ihren Kontaktdaten an [info@prodware.de](mailto:info@prodware.de) und wir melden uns umgehend bei Ihnen.