

SILVERLAB BIETET RUND UM SEINE APP EIN EINZIGARTIGES BUSINESSMODELL

# Homeservice



Die App pic2kiosk von Silverlab wurde nicht nur von Rainer Pfohls Kunden begeistert angenommen, sondern auch von den Mitarbeitern

**M**an kennt ihn in der Branche auch als Ringfotos beliebten „Funartikel-Coach“: Rainer Pfohl aus dem Allgäu. Und als solcher ist der Fotohändler, der selbst den Bilderdienst Allgäu in Kempten erfolgreich führt, von Haus aus innovativ! Klar, dass er mitmachte als Christoph Bildl von Silverlab ihn bat, zusammen mit ihm an der Onlinevariante „pic2kiosk Home“ zu arbeiten. Jetzt steht das einmalige Konzept: exklusiv im Fotofachhandel! Und Rainer Pfohl kann bereits über seine Erfahrungen schwärmen: „Kunden können mit der App bequem von zu Hause aus Bilder und Fotogeschenke über ihr Handy bestellen.“ Die Geschäftsidee schlug im Allgäu bereits ein wie eine Bombe:

Wenn's mal besonders bequem sein soll, können Kunden über ihren stationären Händler Fotos und Fotogeschenke per App ordern

„Ich habe sehr viele neue, vor allem junge Kunden, hinzugewonnen. Die bestellen sogar hochwertige Fotogeschenke wie 3D-Fotoblöcke oder auch teure Wanduhren“, berichtet der Funartikel-Coach begeistert. Und allen Kritikern seiner Branche, die befürchten, zunächst Tausende Bilder verkaufen zu müssen, bevor sich die Investition in die neue App-Technologie lohne, entgegnet er: „Ich verkaufe in erster Linie das gesamte Funartikel-Dienstleistungsangebot. Auf diese Weise amortisiert sich die Investition zügig.“

Und außerdem plädiert Pfohl dafür, im Fachhandel für eine moderne Technologie Flagge zu zeigen: „Wir können doch nicht noch umständlich mit Kabeln herumwurscheln, wenn die Digitale Generation die kabellose Übertragung schon längst überall praktiziert.“

Die Home-Bestellerweiterung für Silverlabs bekannte „pic2kiosk“-App ist auf den jeweiligen Händler abgeglichen, das heißt es gibt keinerlei Händlerauswahl, sondern es ist im Prinzip immer „seine App“. Dies ist im Marktsegment derzeit absolut einzigartig. Und Rainer Pfohl bringt seine Kolleginnen und Kollegen auf den Geschmack: „Wer einmal die App heruntergeladen und bestellt hat, der ist Wiederholungstäter.“ Zu den Festtagen wie Weihnachten und Ostern stünden die Kunden bei ihm im Laden Schlange: „Davon sind 50 Prozent App-Besitzer.“

Kostenmäßig benötigt der Händler das Starterkit mit Router. Wenn er dieses bereits besitzt, kann er für 99,00 Euro Setup-Gebühr und monatlich einer Mindestpauschale von 12,90 Euro ab sofort starten. Grundsätzlich rechnet Silverlab mit sechs Prozent des Nettoumsatzes der App-Bestellungen je Kunde, sollte der Händler unter der Marke von

## DAS IST EINFACH



aus Pixel werden Bilder - echte Bilder!

### Mega einfach - Super schnell mit unserer APP



12,90 Euro liegen, werden diese berechnet. Ist er durch die sechs Prozent über den 12,90 Euro, wird dann der Betrag resultierend aus den sechs Prozent vom Umsatz abgerechnet.

Weitere Infos: [www.silverlab-solutions.de](http://www.silverlab-solutions.de)  
Andrea Hoffmann