

DATALOGIC И COLLECTIVE ПОВЫШАЮТ ЭФФЕКТИВНОСТЬ САДОВОГО ЦЕНТРА: JOYA TOUCH ОБЕСПЕЧИВАЕТ ALMÉÉR PLANT УДОБСТВО И ПОЛУЧЕНИЕ АНАЛИТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ

ОБЗОР



Alméer Plant, садовый центр, расположенный на западе Нидерландов, пять лет назад переехал из Almere Stad на новое место в Almere Buiten, и теперь занимает в три раза большую площадь. В результате такого расширения появилась потребность в автоматизации. «Раньше мы могли получить информацию по всему центру в течение получаса. Мы могли управлять бизнесом, используя наше внутреннее чувство. Но мы настолько выросли и увеличили наш ассортимент, что теперь это просто невозможно, - говорит Рико Блейвелен, совладелец компании. - Теперь мы больше ориентируемся на автоматический сбор данных и стараемся не обременять наших сотрудников оформлением рабочих документов».

ПРОБЛЕМА



Сканирующие устройства, ранее использовавшиеся садовым центром для сбора и обработки данных, не давали возможности для расширенного анализа. «Эти сканеры работали на платформе Windows Mobile, которая больше не дорабатывается и не поддерживается, - объясняет Блейвелен. - Вот почему мы начали искать сканер, который позволил бы нам создавать новые приложения на будущее и на который можно было бы легко перейти».

Alméér Plant попросил компанию Collective из Huizen помочь подобрать устройство, соответствующее их потребностям. Партнеры совместно описали процессы, выявили узкие места и начали искать альтернативу существующему решению. «Мы сосредоточились на решении, которое, с одной стороны, было бы ориентировано на клиента, а с другой, упрощало бы схему рабочих процессов для наших сотрудников. Такой подход позволил бы сделать работу наших сотрудников приятной и гарантировать максимальное удовлетворение нашим клиентам», - говорит Блейвелен.

РЕШЕНИЕ



Недавно Alméér Plant начал использовать мобильные компьютеры Joya Touch от Datalogic. Основываясь на анализе процессов, пожеланиях и требованиях садового центра, Collective разработала приложение для этого устройства. Блейвелен поясняет: «Мы используем Joya Touch и приложение для формирования заказов на продажу, поиска информации о продукте, просмотра и добавления скидок, а также для изготовления полочных ценников, стикеров или списка товаров, которые затем можно обрабатывать в маркетинговых целях».

В процессе продажи клиент получает консультацию по товару, который он желает приобрести, например, по новой садовой мебели или приспособлению для барбекю. После того, как покупатель сделал свой выбор, товар сканируется. Перейдя по ссылке в программу управления ценами, сотрудник сразу же видит, дешевле ли этот товар в магазине конкурента. «В этом случае мы корректируем нашу цену или находим другое подходящее решение, согласуя его с покупателем» - поясняет Блейвелен.

Приложение также позволяет сотрудникам проверять и дополнять информацию о покупателе. Если у покупателя ещё нет карты клиента и, следовательно, адресная информация не известна садовому центру, система ищет необходимую информацию по почтовому индексу и номеру дома. И покупателю нужно только проверить и подтвердить эту информацию. «Мы также можем в приложении сразу запланировать доставку и сообщить покупателю время доставки товара, а также максимально эффективно составить график загрузки наших транспортных средств. Если покупатель соглашается с более удобной для нас датой доставки, мы можем осуществить доставку бесплатно», - добавляет Блейвелен.

РЕЗУЛЬТАТЫ



«Мы очень довольны, - заключает Блейвелен. - JoYa Touch – приятное, интуитивно понятное сканирующее устройство, которое великолепно подходит для наших пожеланий и запросов. Из всех рассмотренных нами вариантов JoYa Touch имеет лучшее качество и наиболее приемлемую цену».

Плюс к этому, платформа Android, на которой компания Collective разработала приложение, позволяет Alméeer Plant её развивать и очень быстро оптимизировать процессы. В настоящий момент Садовый центр консультируется с Collective о добавлении в приложение для JoYa Touch дополнительных операций, таких как приёмка товаров и управление запасами. «Например, сканирование товаров сразу при их поступлении даст нам очень важную информацию. Известен ли штрихкод товара нашей системе? Напечатаны ли уже для этого товара стикеры? Нужно ли дать скидку на этот товар? И так далее. Быстро и правильно обрабатывая эти данные, мы можем продолжать оптимизировать наши процессы и выводить удовлетворённость клиентов на новый уровень», - заключает Блейвелен.

Клиент: Tuincentrum Alméeer Plant

Отрасль: розничная торговля

Приложение: продажи, обслуживание покупателей и управление запасами

Страна: Нидерланды

Партнёр Datalogic: Collective – Huizen