Offline-Einzelhandel neu erfunden

DataArt

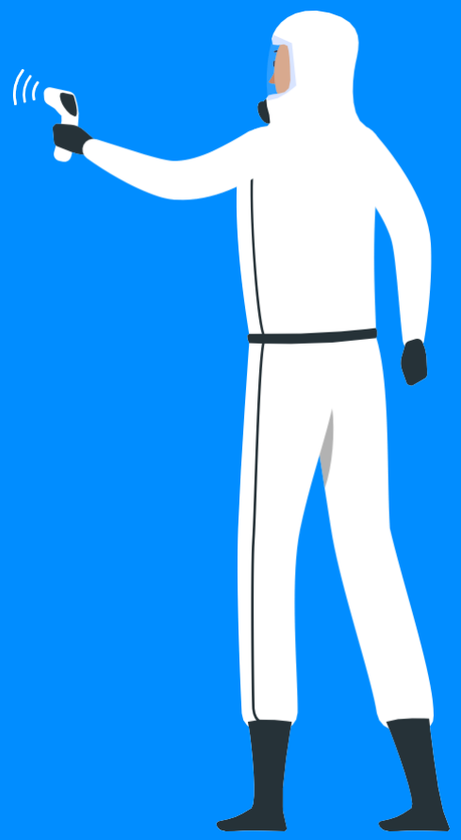
Herausforderungen stationärer Händler

85% der Verbraucher bevorzugen es, vor Ort im Geschäft einzukaufen. Dies fordert Einzelhändler dazu auf, vorteilhafter, agiler und analytisch orientierter zu handeln als je zuvor.

Stationäre Händler werden mit erheblichen Bedrohungen konfrontiert wie:

- Minimierung von Risiken für Gesundheit und Wohlbefinden
- Erhöhung digitaler Assistenz
- Touch point Risiko Analysen
- Omnichannel convenience
- Erhöhung des Kundenservice und vieles mehr ...

Also, was sind Ihre nächsten Schritte?



Antwort auf das “Neue Normal”

Das “Neue Normal” wird sich unweigerlich auf Ihr Lager & Supply Chain Management, Mitarbeitereinstellungen, Venue Management und Support auswirken.

Das Ziel ist eine In-Store Erfahrung, die ähnlichen Komfort wie das online Shopping bietet und darüber hinaus auch ein soziales Erlebnis ist.

Die vorzunehmenden Anpassungen haben lang- und kurzfristige Auswirkungen, aber es ist kein Geheimnis, dass die stationären Händler weiterbestehen werden und am stärksten sind, wenn ihre Kunden auch ihre Freunde sind.

Mit wenigen Schritten und geringem Aufwand, erhöhen Sie nicht nur die Kundenzufriedenheit. Mit jeder eingesparten Minute reduzieren Sie auch die Wahrscheinlichkeit von Umsatzeinbußen durch zu lange Warteschlangen.

Sicheres Betreten der Ladenfläche

Herausforderung:

die Erhöhung der Kundenanzahl durch die Maßnahmen zum Schutz der Gesundheit.

Lösungen:

1. **Thermoscanner und Sensoren**, um die Körpertemperatur eines Besuchers zu messen und die Situation zu analysieren.
2. **KI-basiertes Abstandswarnsystem**, das Administratoren hilft, Informationen über Regelverstöße zu erhalten sowie Kunden bei Regeldistanzunterschreitung alarmiert.
3. **Mobiler Check mit QR-Codes** oder wiederverwendbaren Armbändern am Eingang, um Warteschlangen zu verhindern. Diese könnten auch verwendet werden, um zusätzlichen Termin, auch bei einem Nicht-Lebensmittelgeschäft (z. B. Möbelgeschäft) zu buchen.

Vorteile:

1. Hilft Ladenbesitzern, Gesundheitsverstöße nachzuverfolgen
2. Ermöglicht Kunden einen sorgenfreien Einkauf
3. Berichte über Sicherheitsleistungen
4. Verringerung der Rückgabequote
5. Schutz von Personal

Einkaufseffizienz

In-Store Navigation

Herausforderung:

schnelle und sichere Kundennavigation durch den Laden.

Lösungen:

1. **AR-Gamification**. Sicherer Schutz für Kinder durch Online-Spiele

2. **Vordefinierte Karte** am Eingang, basierend auf den Einkaufszielen des Kunden. Stellt die optimale Route für die Navigation durch den Shop dar.

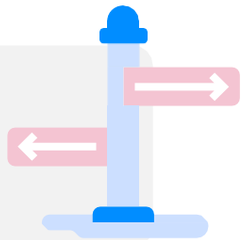
3. **Plan der Stockwerke und Routenempfehlungen** für ältere Menschen und Personen mit eingeschränkter Mobilität. Zeigt die Entfernungen und Wegzeiten entlang der Route mit MapQuest-ähnlichen Wegbeschreibungen.

4. **Messen und verfolgen Sie das Kundenverhalten** anhand von Datenanalysen und optimieren Sie die Produktplatzierung basierend auf der Kundenfrequenz im Store.

Vorteile:

1. Kindersicherheit mit Freude

2. Optimierung der Kundenroute



3. Messung des Kundenverhaltens

4. Optimierung der Produktplatzierung

Einkaufseffizienz

Entscheidungs findung

Herausforderung:

Helfen Sie den Kunden, ihren Aufenthalt schneller und effektiver zu gestalten

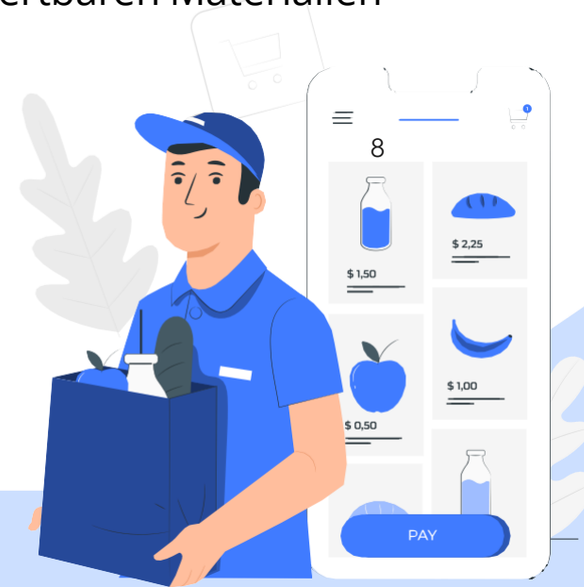
Lösungen:

1. **Geschlossene Bestandsinformationen:** Ihre Kunden sind zu 100 % sicher, dass sie genau in diesem Laden finden, was sie benötigen, weil sie den Shopbestand in der App sehen und entsprechende Artikel vorbestellen können.

2. **Rezeptzusammenstellung:** Die App wird Ihren Kunden anzeigen, welche Zutaten sie in einem Lebensmittelgeschäft kaufen sollten, um die Pizza oder das Sushi zuzubereiten, die sie von der Speisekarte gewählt haben.

3. **Smarter Ladenassistent:** App Synchronisierung verhindert Doppeleinkäufe von gemeinsamen Appnutzern, also werden Sie keine zwei Ketchup-Flaschen oder den doppelten monatlichen Betrag von Reis einkaufen.

4. **Nachhaltiges Einkaufsverhalten:** Sie können ganz einfach Produkte aus wiederverwertbaren Materialien finden.



Vorteile:

1. Schnelles und effektives Einkaufen
2. Treue Kunden mit der App, der sie als Kommunikationskanal vertrauen
3. Besondere Nutzererfahrung – alle Funktionen können mit VR umgesetzt werden

Bezahlung, Abholung und Rückgabe

Herausforderung:

Schnellere und sicherere Bezahlung beim “neuen normalen” Einkauf.

Lösungen:

1. **‘Versand ab Laden’:** Lieferung am gleichen Tag von im Shop gekauften Waren, sobald Sie die Information über deren Verfügbarkeit auf Ihrem Telefon erhalten.
2. **Zahlungskombination:** Artikel können während des Shopbesuchs auch online eingekauft, bezahlt und von einem Assistenten abgeholt werden. Alle Artikel werden gemeinsam abgeholt und bezahlt.
3. **Unkomplizierte Rückgabe:** Falls die Bestellung nicht den Erwartungen entspricht, kann der Kunde jederzeit einen Barcode über die App generieren, ausdrucken und an die Rückgabestelle des Shops senden und damit unnötige physische Präsenz im Shop vermeiden.

SELF **CHECKOUT**

04

Vorteile:

1. Online-Auftragserfüllung im Einzelhandelsgeschäft ist ein Nebenprodukt der New Economy, das sowohl Einzelhändler als auch Kunden unterstützen soll

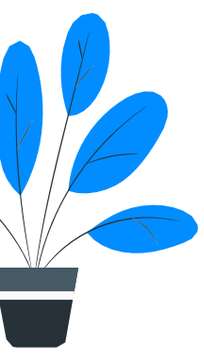
2. Echte Flexibilität und Omnichannel für Kunden

3. Ein einfacher Rückgabeprozess schafft Vertrauen zwischen Verkäufer und Käufer

Einstellung von neuen Mitarbeitern

Herausforderung:

Verbesserung der Kundenbetreuung sowie der Effizienz der Personalschulungen



Lösungen:

- **Neueinstellungen:** Alle Informationen zum Shop, Personal, zu Produktplatzierungen, Regeln und Verantwortlichkeiten sind online erhältlich. Durch Hinzufügen von VR kann neuen Mitarbeitern eine immersive Erfahrung geboten werden.
- **Überprüfung der psychischen Gesundheit**: um das Wohlbefinden der Mitarbeiter zu überprüfen.
- **Gesundheitscheck im Laden:** Durch die Einführung von Fitness Tracking kann ein zusammenfassender Bericht über die Temperatur des Shoppersonals erstellt werden.

Vorteile

1. Effektive Mitarbeitereinstellungen und unkomplizierte Neuverteilung der Aufgabengebiete
2. Das Wohlbefinden und die Gesundheit des Shoppersonals stehen im Mittelpunkt
3. Glückliches Storepersonal = gut betreuter Kunde

Was DataArt besonders macht

Mehr als 20 Jahre im Markt, überlebte die Wirtschaftskrise 2008.

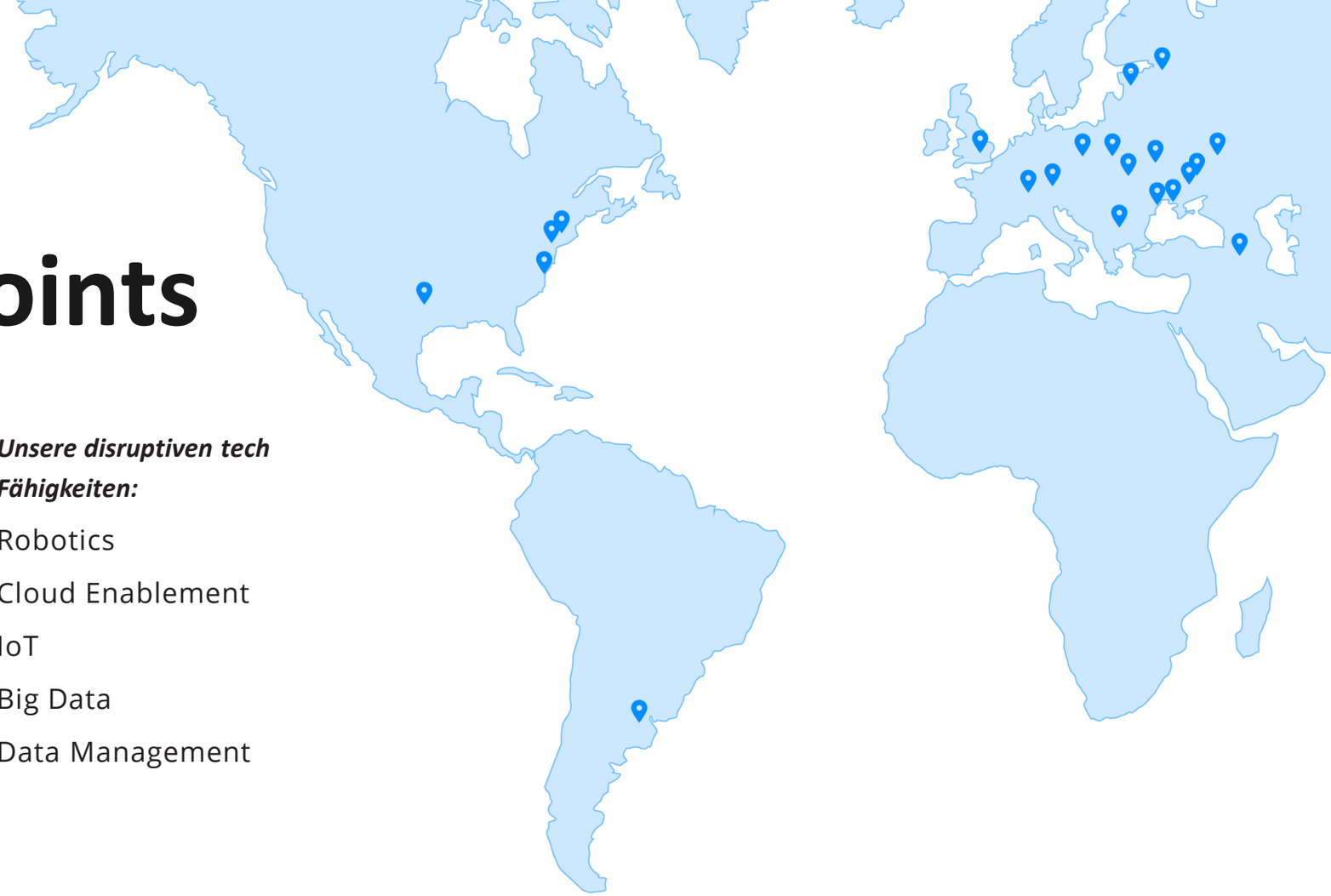
Flexibler Ansatz für die Skalierung von Team-Ressourcen, Fachkenntnissen und Liefergeschwindigkeit.

Technologieunabhängig genug, um Lösungen mit der geeignetsten Software und Technologie zu entwickeln.

Erfahrung in allen Arten mit jeglicher Softwareentwicklung, ausreichend dimensionierten Projekten und akkuraten Kostenschätzungen.

95% wiederkehrende Kunden.

DataArt Key Points



20+ Globale Standorte

USA

Großbritannien

Schweiz

EU

Osteuropa

Lateinamerika

Unsere disruptiven tech Fähigkeiten:

Robotics

Cloud Enablement

IoT

Big Data

Data Management

3000+

Berater & Ingenieure

19+ Millionen

Stunden der Software R&D Funktionierung

3500+

Erfolgreich abgeschlossene Projekte

95%

Kunden wiederkommen

22 years

In Betrieb

Zuverlässig

Finanziell stark, vollständig geprüft

Kompetenz

Plattformunabhängig, führende Technologieexperten

Schutz

von geistigem Eigentum, Cybersicherheit und Compliance

Fordern Sie eine kostenlose 30-minütige Beratung an

Denis Baranov

Head of Retail & Distribution Practice

denis.baranov@dataart.com

Natalia Voytovich

Client Director Operations

natalia.voytovich@dataart.com

Ilya Aristov

Engagement Manager

ilya.aristov@dataart.com

DataArt Website:

www.dataart.com/industry/retail-and-distribution