

## Inteligentne rozwiązania to dziś w sklepie konieczność

data aktualizacji: 2018.09.27



**Rozmowa z Marcinem Bajsonem, dyrektorem działu research & development firmy Mago, i Jackiem Marczakiem, dyrektorem technicznym firmy Perfect Data**

**Jakie znaczenie dla Mago, jako producenta wyposażenia, ma postępująca digitalizacja sklepów i obecność w nich nowatorskich rozwiązań?**

**Marcin Bajson:** Trzeba nadążać za postępem technicznym. Co pewien czas pojawiają się nowe instrumenty o przełomowym znaczeniu dla kształtowania szeroko rozumianej przestrzeni handlowej. Niewątpliwie takim „epokowym” narzędziem są inteligentne meble i urządzenia tworzone z myślą o handlu. Te systemy zapewniają niemal pełną kontrolę nad produktami.

Od dłuższego czasu skupiamy się na tworzeniu innowacyjnych produktów dla sieci handlowych i ich klientów. Mago S.A. wraz ze spółką Perfect Data wspólnie opracowują innowacyjne rozwiązania ekspozycyjne w obszarze digital. Są to rozwiązania biznesowe, które wpływają na wzrost przychodów i optymalizację kosztów oraz budują satysfakcję klientów. Wraz z inteligentnymi meblami dostarczamy holistyczne rozwiązania mobilne, które umożliwiają zbieranie i analizowanie danych dotyczących sprzedaży w czasie rzeczywistym.

Nasze opatentowane rozwiązania adaptujemy do różnego typu wyposażenia ekspozycyjnego sklepów, m.in.: regałów na produkty konfekcjonowane, promocyjnych regałów ekspozycyjnych, regałów

wieszakowych na różnorakie produkty i akcesoria technologiczne, wszelkiego rodzaju lodówek oraz systemów regałów i ekspozycji sklepowych. W zależności od potrzeb nasze wyroby wyposażane są w dodatkowe oświetlenie LED oraz ekrany multimedialne, a obsługa i zarządzanie treściami marketingowymi odbywają się zdalnie.

### **Co kryje się pod określeniem „zdalne zarządzanie treściami marketingowymi”?**

**Jacek Marczak:** Za pomocą aplikacji desktopowej można zmieniać filmy wyświetlane na ekranie LCD i kolor oświetlenia LED. Modyfikacje mogą być dokonywane online lub zgodnie z ustalonym wcześniej harmonogramem.

### **Do kogo kierujecie swoją ofertę?**

**J.M.:** Zarówno do producentów i dystrybutorów towarów, jak i punktów sprzedaży – od najmniejszych sklepów po supermarkety i hipermarkety. Naszymi klientami są już topowe firmy z sektora FMCG, producenci napojów, alkoholi, wina, piwa, artykułów spożywczych oraz elektroniki użytkowej.

### **W jaki sposób system tzw. inteligentnej półki w sklepie wpływa na codzienną pracę sprzedawców i merchandiserów?**

**J.M.:** Razem z nim klienci otrzymują opatentowane holistyczne rozwiązanie mobilne wspierające sprzedaż. Przy użyciu aplikacji Navigator View można samodzielnie sprawdzać poziom zapasów oraz dowolnie konfigurować powiadomienia o „sytuacji na półce”, które są wysyłane jako SMS lub e-mail. Aplikację mobilną zaprojektowaliśmy tak, aby pomóc sprzedawcom i merchandiserom wywiązywać się z nałożonych na nich zadań w sposób jak najbardziej efektywny i skuteczny. Taka osoba może być automatycznie zapraszana do złożenia wizyty w punkcie sprzedaży poprzez SMS lub e-mail. Gdy już tam dotrze, jest „prowadzona” automatycznie przez poszczególne etapy według intuicyjnego schematu. Aplikacja ma wgrany planogram, który pomaga w prawidłowym zatowarowaniu półek. Specjalne oprogramowanie umożliwia wykonanie tego zadania nawet nieprzeszkolonej osobie. Dajemy narzędzie podnoszące efektywność operacyjną w tym zakresie, dzięki któremu handlowiec przyjeżdża wyłącznie tam gdzie jest w danej chwili potrzebny.

### **Czy tzw. inteligentna półka sprawdza się również jako narzędzie do codziennej inwentaryzacji?**

**J.M.:** Jak najbardziej. Wystarczy jedno kliknięcie w systemie i wiemy wszystko o produktach znajdujących się w sklepie. Możemy ocenić zapas towaru w określonych dniach w stosunku do przewidywanej sprzedaży. Często zdarza się, że towar fizycznie jest w sklepie, ale nie na właściwej półce, tylko zalega gdzieś w magazynie. W efekcie traci i klient, i sklep. Standardową inwentaryzację przeprowadza się, żeby dokładnie rozpoznać sytuację.

Nasze rozwiązanie dostarcza również precyzyjnych informacji pozwalających na wsparcie skutecznego zarządzania siłami sprzedaży, a co za tym idzie, umożliwia podnoszenie wydajności pracy całych zespołów handlowych.

### **Jaką rolę przy pozyskiwaniu danych marketingowych odgrywa nowoczesne wyposażenie sklepów? Jak wiele danych marketingowych o potencjalnym kliencie można uzyskać dzięki tego typu rozwiązaniom?**

**J.M.:** Brak danych o produkcie i czas potrzebny na ich pozyskanie mnożą koszty oraz utrudniają pracę przedstawiciela handlowego. W naszym systemie dostępne są informacje o sprzedaży i

poziomie dostępności produktów w poszczególnych urządzeniach ekspozycyjno-chłodniczych. Możemy analizować zachowania i przyzwyczajenia klientów - np. to w jakich dniach czy godzinach kupują dany produkt, które marki czy wielkości opakowań preferują itd. Da się również zmierzyć tzw. bounce rate, czyli parametr „odrzuceń” danego produktu. Na bieżąco możemy obserwować reakcje klientów na różnego rodzaju okazje zakupowe i akcje promocyjne. Osiągalne jest ustalenie lokalizacji na półce nawet pojedynczego produktu. Możliwy do rozróżnienia jest każdy jego wariant, w rozbiciu na wielkość opakowania czy smak.

### **Czy wszyscy użytkownicy systemu mają dostęp do całości danych?**

**J.M.:** Rozwiązanie Perfect Data zostało zbudowane jako środowisko różnych aplikacji przeznaczonych dla poszczególnych grup użytkowników. Są one dostępne zarówno w systemie iOS, jak i na Androidzie. Potrzebne informacje są dostępne przez całą dobę i odświeżane online w aplikacji mobilnej. Głównym narzędziem do analizy danych jest program Power BI firmy Microsoft dostępny online. Z myślą o różnych działach korporacji przygotowaliśmy dużą liczbę tzw. dashboardów [dashboard to specyficzny rodzaj raportu, w którym na jednym ekranie przedstawione są w formie wizualnej najważniejsze informacje i wskaźniki powiązane z celami firmy lub organizacji - red.]. Dodatkowo, na prośbę klientów, tworzymy narzędzia szyte na miarę. Perfect Data gromadzi dane ze wszystkich inteligentnych urządzeń i prezentuje je w przejrzystej i dostosowanej do wymogów użytkownika formie. Klient jest właścicielem wszystkich zebranych informacji.

### **Czy inteligentne urządzenia wymagają dostępu do sieci?**

**J.M.:** Nasze urządzenia są całkowicie niezależne i nie wymagają dostępu do WiFi. Komunikują się za pomocą wbudowanej karty SIM, dzięki czemu znamy lokalizację sprzętu i ekspozycji w sklepie i poza nim.

Źródło: <https://www.wiadomoscihandlowe.pl/artykuly/inteligentne-rozwiazania-to-dzis-w-sklepie-koniecz,49693>