

## Przyszłość handlu detalicznego będzie kreowana przez doświadczenia zmysłowe

data aktualizacji: 2020.01.22



**W przyszłości na handel detaliczny wpływ będą miały wrażenia zmysłowe klientów - podkreśla Rafał Lewandowski, Commercial Director w spółce HL Display Polska. Aby sklepy miały środki do zainwestowania w rozwój lepszych doświadczeń zakupowych, muszą wprowadzić automatyzację, aby zaoszczędzić czas personelu.**

W dzisiejszych czasach producenci marek i sprzedawcy detaliczni stoją przed wieloma wyzwaniami. Jeśli chodzi o miejsce i sposób kupowania artykułów spożywczych, konsumenci mają obecnie większy wybór niż kiedykolwiek wcześniej.

### **W jaki sposób sprzedawcy detaliczni mogą wpłynąć na lepsze doświadczenia zakupowe?**

Wraz z rozwojem sprzedaży detalicznej online, tradycyjne sklepy odkrywają się na nowo, znajdując coraz to nowsze sposoby na zwiększenie atrakcyjności dla kupujących. Coraz częściej sprzedaż wielokanałowa wymaga większego postępu technologicznego, przekształcając przyszłe supermarkety w takie, które będą napędzane przez cyfryzację.

Ponieważ kupujący mają coraz większe możliwości robienia zakupów, kiedykolwiek i gdziekolwiek chcą, aby wybrać się do sklepu potrzebny będzie dobry powód. Jednym z nich mogą być niskie ceny, jednak konkurowanie z dyskontami może być trudne dla sprzedawców artykułów spożywczych.

## **Pozytywne doświadczenie zakupowe może być powodem do odwiedzenia sklepu.**

Aby zyskać kupujących, sklepy muszą szukać rozwiązań, które zwiększają ruch i poczucie lojalności. Zwykła sprzedaż towarów spożywczych nie wystarczy: lepsze doświadczenia zakupowe są kluczową kwestią w ochronie tradycyjnego sklepu detalicznego w dynamicznie rozwijającym się środowisku handlu elektronicznego.

Od obfitych ekspozycji ze świeżymi produktami po doskonałe oferty artykułów żywnościowych, gotowe potrawy oraz lody z towarami – tylko tradycyjny sklep może zaoferować takie wrażenia zmysłowe, sklep internetowy tego nie zapewni.

Obsługa, w tym porady ekspertów, a nawet lekcje gotowania i kluby prowadzone przez dobrze wyszkolonych i kompetentnych pracowników serwisu, to najlepszy sposób, aby sklepy spożywcze bezpośrednio kontaktowały się z kupującymi i zapewniały wyjątkowe wrażenia. Budując kategorie, które tworzą doznania i zaspokajają potrzeby rozwijających się misji zakupowych, sklepy mogą zwiększyć liczbę kupujących.

## **Oszczędność czasu dzięki automatyzacji.**

Uważamy, że w przyszłości na handel detaliczny wpływ będą miały wrażenia zmysłowe klientów. Ale, aby sklepy miały środki na inwestowanie w tworzenie lepszych doświadczeń zakupowych, muszą pójść w kierunku automatyzacji zaoszczędzając czas personelu. Tworzenie lepszego doświadczenia wymaga inwestycji, dlatego należy zminimalizować wykonywanie powtarzalnych i pracochłonnych działań. Zamiast ograniczać czas pracy personelu przy zadaniach o niskiej wartości, lepiej jest poświęcić czas na inne działania w sklepie, które mogą zwiększyć sprzedaż oraz przyczynić się do większego zwrotu z inwestycji.

Szacuje się, że zarządzanie półkami, np. uzupełnianie produktów pochłaniają do 45 proc. siły roboczej (Oliver Wyman, 2019). Aby wyeliminować koszty pracy z tego obszaru, sklepy muszą inwestować w systemy, które automatycznie ustawiają produkty frontem do przodu, umożliwiają automatyczną aktualizację cen oraz upraszczają proces uzupełniania zapasów. Dzięki przestrzeganiu zasady FIFO („pierwsze weszło, pierwsze wyszło”) i zapewnieniu dobrze zaopatrzonych półek, zautomatyzowane systemy zarządzania powierzchnią półek mogą potencjalnie skrócić godziny pracy nawet o 40 proc. (badania HL Display w sklepach testowych, przez Nielson, 2015).

Inwestowanie w automatyzację to skuteczny sposób zarządzania kategoriami produktów oraz utrzymywania ich nieskazitelnego wyglądu. HL Display oferuje rozwiązania merchandisingowe, które nie tylko pozwalają oszczędzić czas, ale także odpowiadają na najczęstsze wyzwania związane z efektywnym funkcjonowaniem – czasochłonnym uzupełnianiem zapasów, utrzymywaniem produktów frontem do przodu, regularną aktualizacją cen i wprowadzaniem zmian w planogramach.

## **Przyłącz się do rewolucyjnych zmian w sklepach detalicznych.**

Ponieważ sprzedaż detaliczna błyskawicznie się rozwija, niezbędne jest reagowanie na ciągle zmieniające się potrzeby i oczekiwania klientów. Kierownicy i właściciele sklepów muszą sprawić, aby sprzedaż detaliczna tworzyła miłe doświadczenia zakupowe, a nie była tylko transakcją. Przechodząc na automatyzację, sklepy mogą zaoszczędzić czas pracowników, aby mogli zająć się

tworzeniem lepszych doświadczeń zakupowych, które wpłyną na zwiększenie ilości klientów i wzrost sprzedaży.

## Oto kilka przykładów łatwego zautomatyzowania sklepów, oferowanych przez HL Display:

**Multivo™** to system zarządzania powierzchnią półki, dzięki któremu codzienna praca polegająca na uzupełnianiu, przesuwaniu produktów na front i nanoszeniu zmian w planogramach staje się szybsza i łatwiejsza niż kiedykolwiek. Poprzez zastosowanie systemu push&pull możliwe jest automatyczne facowanie wielu produktów, jest to szczególnie istotne w tak kompleksowych kategoriach jak Zdrowie i Uroda. W ten sposób półki zawsze wyglądają atrakcyjnie i są idealnie zaopatrzone, a personel nie musi poświęcać dużej ilości swojego czasu utrzymaniu porządku na półkach. System wymaga jedynie przedniej listwy, co sprawia, że zarówno instalacja, jak i codzienna praca są znacznie łatwiejsze. **System Multivo™** jest częścią asortymentu należącego do **Sustainable Choice** i jest dostępny w wersji z tworzywa sztucznego pochodzącego z recyklingu.

**Roller Track™** to gotowy do zamontowania na półce, system grawitacyjnego frontowania produktów, który oferuje ich pełną widoczność, a przez to umożliwia kupującym dokonanie szybkiego i łatwego wyboru. System frontowania grawitacyjnego, przesuwa produkty do przodu, umożliwiając natychmiastowe wykrywanie braków towarowych oraz ułatwia uzupełnianie towarów od frontu lub od tyłu, co z kolei ogranicza koszty pracy.

System ramek **Facer™** zmniejsza ryzyko umieszczenia zbyt dużej ilości szklanych czy aluminiowych produktów na półce, ogranicza możliwość ich stłuczenia, a jednocześnie zapewnia doskonałą ekspozycję asortymentu. Jest to skuteczny i łatwy system, który umieszcza się bezpośrednio na półce. Każdy rząd butelek lub puszek umieszczony jest w metalowej ramce o regulowanej szerokości. Ramka od przodu jest przysłonięta listwą frontową, która umożliwia umieszczenie dodatkowej komunikacji. Produkty zostają ustawione na przodzie półki za pomocą jednego pociągnięcia. System utrzymuje produkty w jednej linii oraz skraca czas potrzebny na ustawianie produktów na przodzie półki. Można go wykorzystać prawie w każdej kategorii.

Źródło: <https://www.wiadomoscihandlowe.pl/artykuly/przyszlosc-handlu-detalicznego-bedzie-kreowana-prz,60231>