

Der Einzelhandel lebt

Sensormatic IQ zeigt, was in Ihren Einzelhandelsabläufen los ist – so werden aus Daten Chancen.

Von außen betrachtet haben die aktuellen globalen Ereignisse dem Einzelhandel einen Dämpfer verpasst. Tatsächlich aber haben die außergewöhnlichen Umstände der letzten Zeit Einzelhändler dazu gebracht, Innovationen schneller umzusetzen denn je. Das war ihre einzige Chance, den Erwartungen der Kunden gerecht zu werden und zu wachsen.

Um mit den sich ständig verändernden Wünschen der Kunden mitzuhalten, müssen Einzelhändler die ihnen zur Verfügung stehenden Daten nutzen – nicht nur für Echtzeitinformationen, sondern um eine Vorstellung von der Zukunft zu erhalten und nötigenfalls die richtigen Schritte einzuleiten, um zu anderen Ergebnissen zu kommen. Führende Einzelhändler schauen nicht mehr in die Kristallkugel. Sie lassen die Konkurrenz hinter sich, indem sie über das gesamte Serviceangebot hinweg vollständig vernetzte Erlebnisse bieten. Daraus können sie systematische Erkenntnisse gewinnen, die nicht bloß aus Zahlenkolonnen bestehen, sondern ein Schlaglicht auf den aktuellen Bedarf sowie aufkommende Trends werfen.

Um die prognostizierten Ergebnisse zu erreichen, muss ihnen klar sein, dass künstliche Intelligenz und maschinelles Lernen nicht aus dem Stand funktionieren. Beides erfordert eine Basis aus Daten, die sich integrieren, erfassen und wiederholt zu Trainingszwecken einsetzen lassen. So etwas haben die meisten Einzelhändler nicht, ebenso wenig die entsprechende Erfahrung in der Verwaltung dieser Daten – bis jetzt.

Vorhersagen. Festlegen. Durchführen.

Ein erfolgreiches Kundenerlebnis wird häufig definiert als „die Fähigkeit, dem richtigen Kunden zur richtigen Zeit das richtige Produkt zu präsentieren“. Doch was ist, wenn ...

- ... Ihr Bestand nicht ausreicht, weil Sie weder das Kundenverhalten noch die Spitzenbesuchszeiten kennen?
- ... verstärkter Warenschwund die Bestandsdaten verzerrt?
- ... Ihnen die Arbeitskräfte fehlen, sodass Kunden warten müssen und das Geschäft womöglich verlassen?
- ... äußere Umstände wie das Wetter, Messen oder Sportveranstaltungen auf die Besucherzahlen und den Bestand durchschlagen?
- ... Sie das Personal aufgrund aktueller Aktivitäten der organisierten Einzelhandelskriminalität um oder in Ihren Filialen aufstocken müssen?
- ... Sie auf Bestellabholungen und zukünftige Bedarfsspitzen reagieren müssen?



Führende Einzelhändler erhöhen ihre IT-Ausgaben dreimal so schnell wie unterdurchschnittliche Unternehmen. (IHL)



Die E-Commerce-Reichweite hat in ca. drei Monaten so stark zugenommen wie in zehn Jahren organischem Wachstum. (Quellen: Bank of America; Forrester Analytics; ShawSpring Research; US Department of Commerce; McKinsey-Analyse)



An beinahe 90 % des Einzelhandelsumsatzes 2021 sind beim Fulfillment Filialabläufe beteiligt. (IHL)



In den USA gab es zwischen dem 1. und 20. April 2020 um 208 % mehr Bestellabholungen (BOPIS) als im Vorjahreszeitraum. (Adobe)



Target schätzt, allein seinen Mitbewerbern 2020 rund 9 Milliarden US-Dollar abgenommen zu haben. (WSJ)



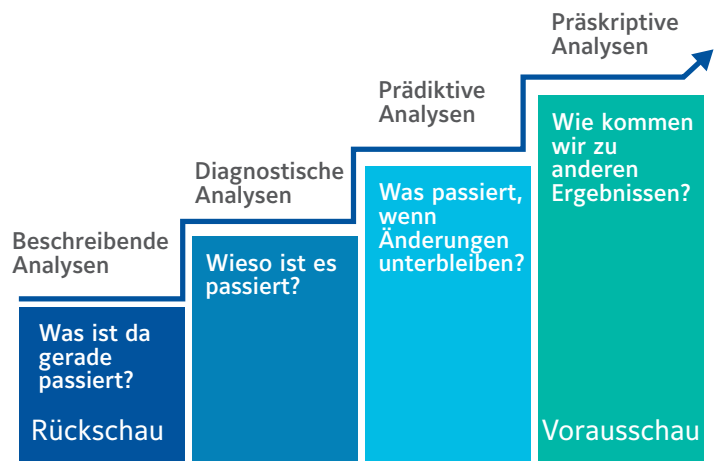
77 % der befragten Einzelhändler haben Pläne zum KI-Einsatz 2021 geprüft. (Gartner)



Während der Pandemie stiegen Abholungen frei Bordsteinkante um 208 %. 59 % der Kunden sagen, sie würden diese Form der Abholung auch nach der Pandemie nutzen. (Adobe)



Einzelhändler sollten sich in erster Linie auf die Automatisierung konzentrieren und folgende strategische Frage beantworten: Wie kann der richtige Mitarbeiter zur richtigen Zeit so handeln, dass den Kunden ein personalisiertes Einkaufserlebnis geboten wird, das zur Wiederkehr einlädt? Hierfür steht eine schier unüberschaubare Menge an Variablen und Daten zur Verfügung, die allerdings fast immer an unterschiedlichen Stellen erhoben und gespeichert werden. Die Daten in Echtzeit zu einem Gesamtbild zusammensetzen, ist unmöglich und wird es wohl auch bleiben. Positiv anzumerken ist aber, dass die meisten Einzelhändler bereits über Mittel verfügen, Betriebsdaten in Echtzeit zu erfassen und anzuzeigen. Da diese aber nur momentan verfügbar sind, besteht keine Chance, aus ihnen umfassende Erkenntnisse abzuleiten und dementsprechende Ergebnisse zu realisieren. Um in jedem chancenreichen Moment einen Schritt schneller zu sein, müssen die Daten eines jeden Kontaktpunkts in einem vernetzten System vorgehalten werden, das aus der Rückschau Prognosen erstellen kann.



Das Potenzial der Plattform

Sensormatic IQ ist eine intelligente Betriebsplattform für den Einzelhandel, die im gesamten Unternehmen messbaren Mehrwert generiert. Ihre Offenheit und Skalierbarkeit bietet und vernetzt Einblicke aus filialinternen und Online-Erlebnissen, anhand derer sich Prognosen erstellen und darauf aufbauend Lösungen festlegen lassen: Taktische Benachrichtigungen an die passenden Mitarbeiter heben Verkaufschancen im gesamten Serviceangebot hervor.



- Sensormatic- und Drittanbietertechnik**
- Sensoren
 - Etiketten
 - Edge-Geräte
 - Video

- Erkenntnisse zum Kaufverhalten**
- Kundenfrequenzzählung
 - Besucherdichte im Ladengeschäft
 - Market Intelligence
 - Customer Journey
 - Dienstplanoptimierung
 - Effektivität des Marketing
 - Raumaufteilung
 - Maschinelles Sehen

- Bestandsführung**
- Genaue Bestandsführung
 - Überblick über die Lieferkette
 - Artikelverfügbarkeit auf der Verkaufsfläche
 - Überblick über Warenverluste
 - Transaktionsüberblick
 - Analysen Umkleidekabine
 - Echtzeit-Lagerauffüllung
 - Maschinelles Sehen

- Diebstahlschutz und Haftung**
- Diebstahlprävention extern
 - Diebstahlprävention intern
 - Ereignisverfolgung
 - Einzelhandelskriminalität
 - Warenschwund-Prognosen
 - Sicherheit und Compliance
 - Warensicherung
 - Sicherheitsüberwachung
 - Maschinelles Sehen

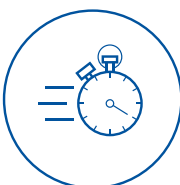


Vorteile:

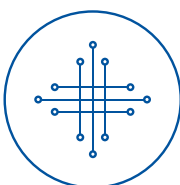
Vernetzte Erlebnisse: Offen für Sensormatic-, Einzelhandels- und Drittanbieter-Lösungen (z. B. soziale Medien, Bekämpfung organisierter Einzelhandelskriminalität, Wetter) dank hochmoderner Technologie. Sensormatic IQ ist ein maßgeschneidertes Lösungsangebot für Einzelhändler, die dadurch von einem ganz neuen Einblick in den Betrieb profitieren. Den verantwortlichen Mitarbeitern werden die richtigen Daten an die Hand gegeben, sodass sie Erkenntnisse zum Shopping-/Kaufverhalten ableiten und ergebnisorientiert handeln können.



Schnelle Innovationen: Die Wünsche und Erwartungen der Kunden ändern sich ständig, deshalb müssen Einzelhändler schnell innovativ werden können. Das gelingt im passenden Tempo und unkompliziert, wenn sie in die Lage versetzt werden, neue Funktionen, künstliche Intelligenz und maschinelles Lernen zu integrieren. Die schnellere Einführung neuer Angebote bedeutet, dass sich proaktive Teams auf die Betreuung der Kunden konzentrieren können, anstatt sich ändernden Prioritäten hinterherzulaufen.



Skalieren und sparen: Mit den Anforderungen von außen ändert sich auch das Geschäft des Einzelhändlers. Zentralisieren Sie daher komplexe Daten aus dem Unternehmen, von Sensoren, Peripheriegeräten usw. in einer sicheren Plattform. So können Sie Ihre vorhandenen Daten- und Systeminvestitionen nutzen und gleichzeitig neue Funktionen und Informationen im gesamten Unternehmen bereitstellen.



Effektiv und effizient: Steigern Sie die Effektivität Ihrer Filialabläufe, indem Sie aus Echtzeitdaten Prognosen ableiten, die Verkaufschancen hervorheben und personenbezogene Maßnahmen mit maximaler Wirkung vorgeben und priorisieren.



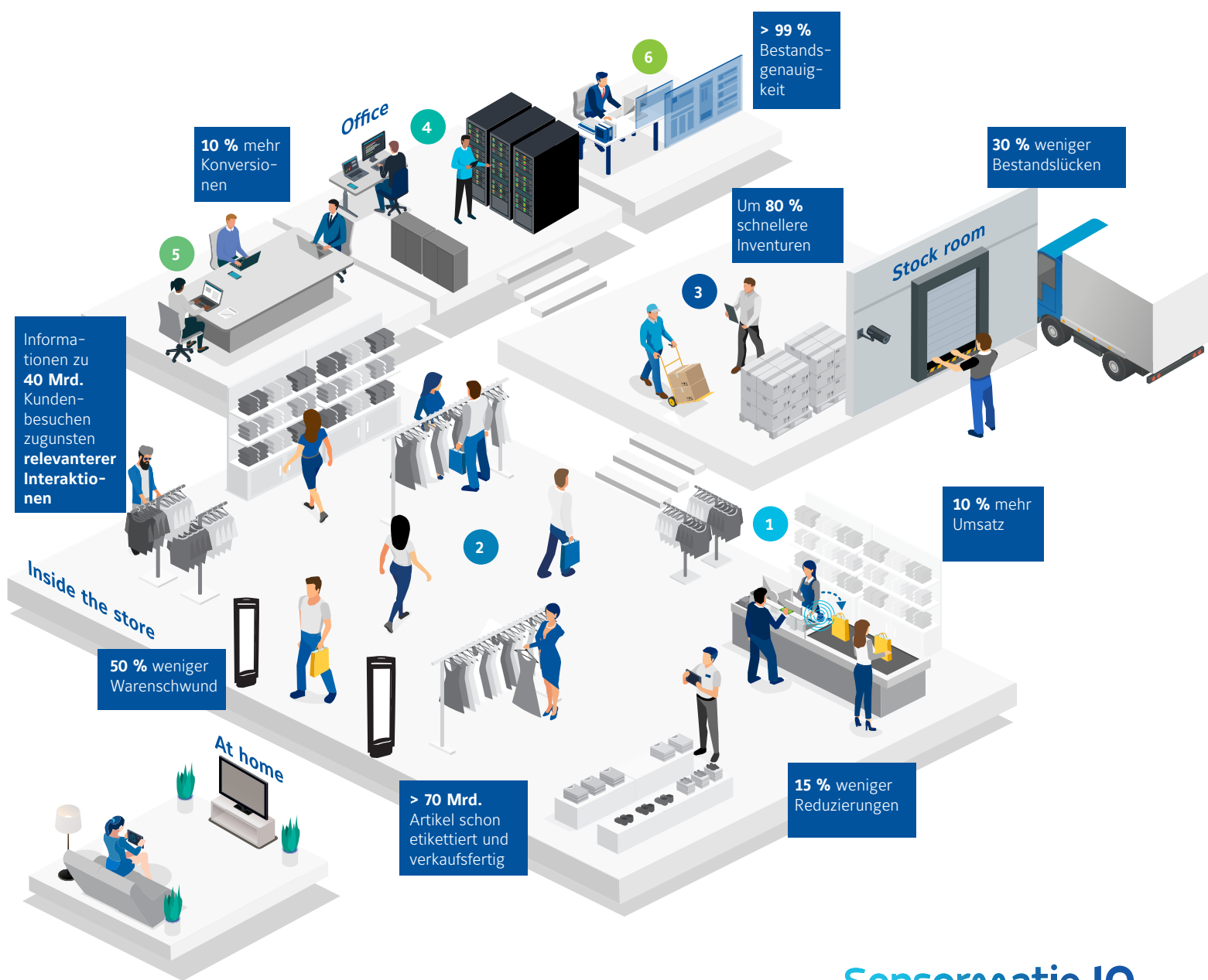
Vorhandenes nutzen: Schöpfen Sie das Potenzial wesentlicher Geschäftsgrundlagen aus: das Kundenerlebnis, die materielle Ausstattung der Filiale, vorhandene Systeme und Ihre Mitarbeiter. Letzteren können Sie anhand von Daten die passenden Hilfsmittel an die Hand geben, um die Kunden jederzeit tatkräftig zu betreuen.



Vernetzte Umgebungen. Aktion statt Reaktion. Auswirkungen in allen Bereichen.

Daten zum Warenschwund, Bestand und Einkaufsverhalten – Sensormatic IQ bietet genau die operativen Informationen, die Einzelhändler benötigen, um Datenpunkte im gesamten Kundenerlebnis miteinander zu verknüpfen. Der eigentliche Erfassungs- und Speicherort ist dabei unerheblich. Das funktionsübergreifende Zusammenspiel Ihrer Daten macht aus einer Omnichannel-Umgebung einen einzigen Kanal für Aktionen und Maßnahmen, die zu Ergebnissen führen.

Ein Kanal und eine Gesamtperspektive in einer Plattform zu einem Zweck: neue Erlebnisse erschaffen, die die Bindung zwischen Einzelhändlern und Kunden stärken und Unternehmen zu Wachstum verhelfen.



1 Filialbetrieb

- Präzise Einblicke in den Bestand führen zu Umsatz- und Margensteigerungen sowie mehr Konversionen.
- Das Einkaufsverhalten und diesbezügliche Trends zu kennen, hilft beim Senken der Personalkosten.
- Nutzen Sie die Chance, Filialen nach den Gesichtspunkten Sicherheit und Wohlbefinden zu gestalten.
- Indem behördliche Vorgaben und andere Compliance-Anforderungen filialintern erfüllt werden, minimieren Sie das Risiko von Reputationsschäden.
- Mit Echtzeitinformationen und prädiktiven Einblicken in den Bestand wissen Sie genau, was Sie wann brauchen, und können Ihr Unternehmen nachhaltiger machen.

2 Diebstahlschutz

- Mit präskriptiven Maßnahmen lässt sich der interne und externe Warenschwund senken.
- Integrierte Widgets helfen, der organisierten Einzelhandelskriminalität und Betrugsversuchen einen Riegel vorzuschieben.
- Mit der Funktion zur Erkennung von Anomalien lassen sich Ereignisse vermeiden, die den Bestandsüberblick verzerren.

3 Vermarktung und Lieferkette

- Dank präzisen Einblicken in den gesamten Lebenszyklus der Ware können Sie den Umsatz steigern.
- Vermeiden Sie Margenverluste aufgrund von Preisnachlässen.
- Trends auf Bestandsdaten-Basis helfen, Verschwendung zu vermeiden.

4 IT

- Stimmen Sie Ihre Ausgaben auf das Nachfragevolumen ab.
- Die schnelle Einführung und Skalierung neuer Funktionen beschleunigt Markteinführungen.
- Mit mehr Einblick für die IT-Abteilung kann diese selbst hochkomplexe Filialsysteme betreiben.
- Sorgen Sie für eine stets sichere Kassenabfertigung.

5 Marketing

- Mit gezielten, personalisierten, relevanten und strategisch platzierten Anzeigen können Sie die Marketingrendite steigern.
- Durch Einblicke in Besuchsmuster, Verweilzeiten, Interaktionen, demografische Aspekte und mehr können Sie das Kundenerlebnis verbessern und personalisierte Customer Journeys anbieten.
- Mit Informationen zur Wirkung des Marketings lassen sich unterschiedliche Käufertypen in die Filialen locken.

6 Finanzwesen

- Überblicken und optimieren Sie das Kapital, das Ihre Mitarbeiter darstellen.
- Steigern Sie den Umsatz durch größere Transaktionsvolumen, wiederkehrende Kunden und volle Regale.
- Nutzen Sie Ihre vorhandenen Geräte und Systeme.

Der Nachfrage gewachsen – heute und in Zukunft

Unsere Reihe an Einzelhandelslösungen ist dazu da, aus branchentypischen Daten an jedem Punkt der Shopper Journey Maßnahmen abzuleiten.

- **Gegen Diebstahl und Warenschwund:** Unsere innovativen Lösungen helfen Einzelhändlern, ihre Waren zu schützen, Warenschwund zu verringern und sich gegen organisierte Einzelhandelskriminalität zu wappnen – ohne dass dadurch das Einkaufserlebnis des Kunden beeinträchtigt wird. Sensormatic ist führend bei innovativen Diebstahlschutzlösungen, die zudem einen besseren Einblick in den Warenschwund liefern und die betriebliche Effizienz verbessern.
- **Bestandsführung für nahtlosen Unified Commerce:** Unsere Lösungen sorgen für Bestandstransparenz, damit Sie Ihren Umsatz maximieren und Kunden ein personalisiertes, optimiertes Einkaufserlebnis bieten können. Unsere Lösungen für die Bestandsführung bieten Ihnen einen umfassenden, detaillierten Überblick über den Bestand im gesamten Unternehmen – und zwar bis auf Artekebene. Damit steht Unified Commerce nichts mehr im Weg.
- **Ein positives Einkaufserlebnis:** Wenn Sie die Kundenfrequenzmuster in Ihren Filialen kennen, können Sie sich besser darauf einstellen und Ihr Marketing, Ihre Warenpräsentation und Ihr Personal optimal darauf abstimmen. Die Kundenfrequenzanalyse von ShopperTrak sorgt dafür, dass Einzelhändler ein besseres Einkaufserlebnis gestalten und die Konversionsrate steigern können.

Die Zukunft ist da

Diese offene Plattform ist das Resultat jahrelanger Forschungs- und Entwicklungsarbeit vonseiten branchenführender Technik- und Datenspezialisten. Sensormatic IQ nutzt die globale Reichweite und Skalierbarkeit der Google Cloud, intelligente Sensoren und erweiterte Analysen, um dem Einzelhandel zukunftssichere Abläufe im Takt der Veränderungen zu ermöglichen.