

Perakendenin Modern Zamanlardaki Görevini Gerçekleştirmek

Yarının Öncelikleri için Yeni Temeller



Gelecekte perakende sektöründe başarı, teknoloji entegrasyonu, stok izlenebilirliği, güçlü bir tedarik zinciri ve çevresel sürdürülebilirlik gibi faktörlere dayanır. Teknolojiyle güçlendirilmiş çalışanlar gelişmiş çok kanallı deneyimleri daha da şekillendirir ve sürekli olarak değişen pazar dinamiklerine uyum sağlama konusunda güvence sağlar.

Perakende alanında mükemmelliğin temelini oluşturan ve sektördeki ortamı yeniden biçimlendiren stratejik temeller hakkında bilgi edinin.

Piyasa Gözlemi

Perakendeciler global olayların artçı şoklarından ve sosyoekonomik gerilimlerden etkileniyor. Zorluklar arasında tedarik zincirindeki aksaklıkların maliyetleri artırması ve stok yönetimi süreçlerini karmaşılaştırması bulunuyor. Perakendeciler, ürün kaybı, sahtecilik ve artan iadeler dahil olmak üzere karlılığı azaltan zorlukların üstesinden gelmek için çalışıyor. Ancak, tüketici duygularındaki değişim iyimserlik için neden oluşturuyor. Geçen yıla kıyasla tüketiciler, verilerini koruma ve olağanüstü müşteri hizmetleri sunmak için gereken personeli sağlama konusunda perakendecilere giderek daha fazla güveniyor.

Karar Vericiler Perakende Sektöründeki Zorlukları Ele Alıyor



%85

Tüketici enflasyon nedeniyle daha az harcama yapıyor



Global aksaklıklar tedarik zinciri operasyonlarının daha fazla odak altına alınmasına neden oldu

Önemli Zorluklarla Yüzleşmek



%84

Stokta ürün kalmama durumunun gerçek zamanlı izlenebilirliğini koruma



%82

Sahtecilik ve ürün kaybını en aza indirme



%81

Online siparişlerin iadesini kabul etme ve yönetme

Karlılığı Çalışan Beklentileriyle Dengelemek

%85

perakendeci ücretler ve yan haklar konusunda işgücü beklentilerini dengelerken kar marjlarını korumanın zor olduğunu bildiriyor



Gıda Perakendecileri

%87



Büyük Mağazalar

%84



İlaç Satıcıları

%86



Genel Ürünler

%84

İyimserlik Artıyor: Perakendecilere Güven Yeni Seviyelere Yükseliyor

Perakendecilere tamamen güvenen/biraz güvenen tüketici yüzdesi

%76

%83

+%9
yıldan yıla

Tüketicilerin verilerini koruma (kredi kartları, banka bilgileri, konum verileri gibi)

%77

%84

+%9
yıldan yıla

Müşterilere yardımcı olmak üzere eğitilmiş ve gerekli teknolojik donanımına sahip yeterli sayıda çalışan sağlama

2022

2023

Perakendede Yenilenme: Akıllı Stok Teknolojileri Müşteri Memnuniyetini Artırmaya Yardımcı Oluyor

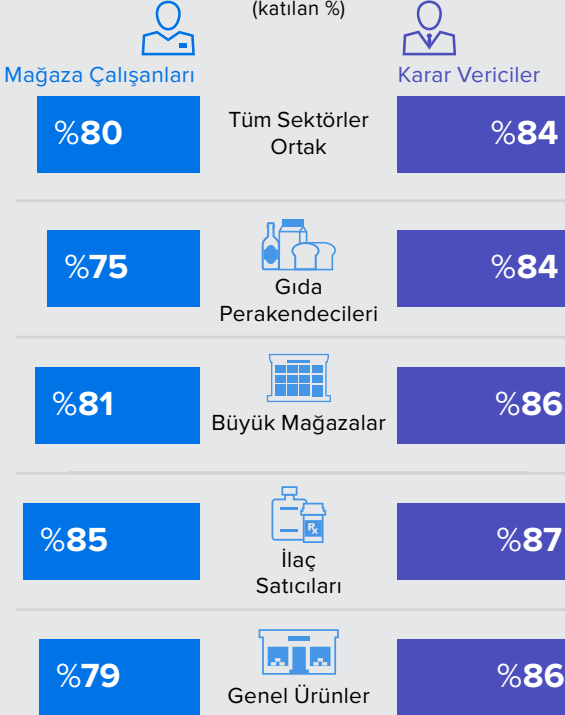
Süre gelen tedarik zinciri aksaklıklarına yanıt olarak perakendeciler, stokla ilgili engelleri aşmak ve müşterilerin beklentilerini daha iyi karşılamak için yenilikçi çözümler keşfediyor. Önceki yıllara kıyasla daha az sayıda müşteri, mağazalardan satın almak için geldikleri ürünleri almadan ayrılıyor ve genel müşteri memnuniyeti artıyor. Bununla birlikte, stokta ürün kalmaması konusunda dikkate değer bir endişe devam etmekte ve bu durum tüketicilerin mağazalardan satın almayı düşündükleri ürünü almadan ayrılmasının en önemli nedeni olmaya devam ediyor.

Perakendeciler, stokta ürün kalmama durumunun gerçek zamanlı izlenebilirliğini korumanın zorluğunu kabul ediyor ve karar vericiler proaktif bir şekilde tedarik zinciri teknolojilerini güçlendirmeye hazırlanıyor. Yakın ve uzun vadede, giderek artan sayıda karar verici, gerçek zamanlı stok takibi, iade yönetimi ve gelişmiş analizler için tedarik teknolojisi yükseltmelerine yatırım yapmayı öngörüyor.



İzlenebilirlik Boşluğu: Perakendeciler Sürekli Stokta Olmama Sorunlarına Karşı Koyuyor

Stokta ürün kalmama durumunun gerçek zamanlı izlenebilirliğini korumak karar vericiler ve çalışanlar için önemli bir zorluktur (katılan %)



Karar Vericiler Büyük Çaplı Tedarik Zinciri Teknolojisi Yükseltmelerine Yatırım Yapıyor

Önümüzdeki beş yıl içinde kurulum gerçekleştirmeyi planlayan karar verici %'si



Stok Sorunlarını Çözmeye Yönelik Gelişmiş Araçlar Konusunda Israrlı İstekler

Şirketim hatasızlık ve bulunabilirliği iyileştirmek için daha iyi stok yönetimi araçlarına ihtiyaç duyar.

(katılan %)



Mağaza Çalışanları



Karar Vericiler

Gelecekte Haberler: Bağlılığı ve Çok Kanallı Mükemmelliği Artırma

Gelişen perakende ortamında, tüketicilerin beklentileri gelecekteki trendlerin merkezinde yer alıyor. 2024'te karar vericiler müşteri bağlılığı ve genel alışveriş deneyimine öncelikli olarak odaklanırken, stok yönetimini iyileştirme ve çok kanallı sipariş karşılamayı kolaylaştırma da yoğun bir şekilde odaklanılan hususlar arasında.

Yenilikçi teknolojilere ve çeşitli alışveriş kanallarına yönelen tüketicilerin sayısındaki artış, tüketicilerin kolaylık ve kişiselleştirilmiş etkileşim konusundaki arzularını vurguluyor. Bu trend, perakendecileri sipariş karşılama stratejilerini geliştirmeye ve kesintisiz çok kanallı uygulamaları daha da entegre etmeye zorluyor. Bu değişimlere yanıt verebilmek için pek çok karar verici, çok kanallı alışveriş yapan seçici müşterilere kesintisiz bir şekilde hizmet vermek amacıyla mağaza içi özellikleri, tahmine yönelik talep analizlerini, tersine lojistiği ve mobil iş istasyonlarını güçlendiriyor.

Perakendeciler Teslimat Seçeneklerine ve Verimliliğe Öncelik Veriyor

(yüksek baskı/en yüksek öncelik olarak belirten karar vericilerin yüzdesi)

%84



Çeşitli teslimat seçenekleri ve hızları sunma

%78



Online siparişlerle bağlantılı giderleri azaltma

%74



Online iadeleri daha verimli bir şekilde yönetme

%73



Online siparişleri işleme koyma/karşılama verimliliğini artırma

Karar Vericiler Sipariş Karşılamayı Kolaylaştıracak Teknolojik Gelişmelere Bakıyor

(beş yıl içinde uygulamaya koymayı planlayanların %'si)

%72

Teslim alma/iade için mobil/hibrit istasyonlar

%68

Tersine lojistik

%64

Talep tahmini

%61

Depolara veya doğrudan tüketicilere gönderebilen mağazalar

%55

Farklı mağaza konumları arasında ürün aktarabilen mağazalar

%47

İnternet üzerinden yapılan siparişleri karşılayabilecek mağazalar



Dijital Sepet Çılgınlığı: Tüketicilerin Online Etkinlikleri

(tüketiciler, son üç ay içinde)

%54

Adrese teslim sipariş verdi

%31

Mağazada teslim almak üzere sipariş verdi

%29

Gel al veya başka bir yerden teslim almak üzere sipariş verdi

%27

Online satın alınan bir ürünü iade etme veya değiştirme

Karlılık Arayışını Güçlendirmek

Enflasyon, işgücü ve ürün kaybı gibi sektör çapındaki zorluklar karlılığı tehdit ederken perakendeciler gelirlerini artırma konusunda yoğun bir baskı altında. Karar vericiler bu engelleri aşmak için dijital çözümleri giderek daha fazla benimsiyor. Tahmine yönelik analizler ve stok talep tahmin araçları, müşteri taleplerine ayak uydurmaya ve satılmayan stoklardan kaynaklanan zararları en aza indirmeye yardımcı olmalarıyla öncelikli çözümler haline geliyor. Güvenliği artırmak, varlıklarını korumak ve müşteri güvenini sürdürmek için dijital dönüşüme yönelen günümüzün karar vericilerinin bir başka temel odak noktası da kayıpların önlenmesidir. Bu dijital değişim sadece bir trend değil aynı zamanda modern perakende çağında bir zorunluluktur.

Perakendecilerin Dijital Zeka ve Analizlere Yatırım Yapması Neredeyse Kaçınılmazdır

(beş yıl içinde uygulamaya koymayı planlayanların %'si)

Her İş Alanında Karar Vermede Ustalaşmak

%66 İşgücü yönetimi

%62 Talep planlama/ikmal

%56 Mağaza operasyonları

%55 Ürün çözümü

%51 Kayıp önleme

%50 Tedarik zinciri

İş Zekasının Rotasını Çizmek

%67 Dijital ikizler

%66 Kuralcı analizler

%64 Bağlam bilgilerini kullanarak gerçek zamanlı fiyatlandırma

%59 Stok talep tahmini

%55 Market sepeti analizi

Yapay Zeka Perakende Ortamını Dönüştürüyor: Yenilik, Verimlilik ve Kişiselleştirme Ön Planda

Karar vericiler yapay zekanın perakende operasyonlarını geliştireceği konusunda hemfikir.

%85

Tüm Sektörler Ortak

%81

Gıda Perakendecileri

%87

Büyük Mağazalar

%79

İlaç Satıcıları

%90

Genel Ürünler

Fiyatlandırma ve Planlamada Yapay Zekanın Benimsenmesi Artacak

(beş yıl içinde uygulamaya koymayı planlayan karar verici %'si)

%73

Talep planlama/ikmal için yapay zeka

%69

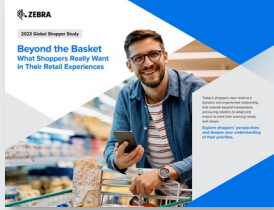
Fiyatlandırma ve çeşitli kararlar için yapay zeka

Perakendenin Yeni Kural Kitabı: Yenilik Yap, Kişiselleştir ve Dijitalleştir, Yoksa Geride Kalma Riskini Al

İnovasyonun hızlanması arttıkça perakende sektöründe başarı için yeni koşullar ortaya çıktı. Müşteri odaklılık, günümüzün bilinçli tüketicilerin sürekli gelişen taleplerini karşılayan kişiselleştirilmiş deneyimler ve olağanüstü hizmet sunmaya odaklanan bir temel taşı gibidir. Dijital dönüşüm artık isteğe bağlı olmaktan çıkmış, bir zorunluluk haline gelmiştir. Veriye dayalı bilgiler, perakendecilerin bilinçli kararlar almasına ve değişen pazar dinamiklerine hızla uyum sağlamasına olanak tanır. Bu kapasite, özellikle enflasyonun tüketici harcamalarını önemli ölçüde değiştirdiği bir dönemde, karlılığı olumlu yönde etkileyebilir. Perakendeciler, son derece rekabetçi bir sektörde hayatta kalmak ve gelişmek için bu yeni temelleri benimserken, aynı zamanda sürekli değişen pazar dinamiklerine uyum sağlayabilmeli ve çevik kalmalıdır.

Çalışma Hakkında

Zebra Technologies, perakende sektörünü dönüştüren en son trendleri ve teknolojileri analiz etmek için yetişkin tüketiciler (18 yaşın üstü) karar vericiler ve perakende çalışanları arasında küresel bir çalışma yaptırdı. Azure Knowledge Corporation tarafından online olarak gerçekleştirilen bu yılki çalışmaya alışveriş deneyimi, cihaz ve teknoloji kullanımı, mağazada ve online ortamda teslimat ve sipariş karşılama gibi çeşitli konulardaki sorulara yanıt veren 4.200'den fazla kişi katıldı. Zebra'nın 2023 Global Tüketici Çalışması, sektörün geleceğini şekillendiren tutumları, görüşleri ve beklentileri rapor ediyor. Seri üç ana temaya odaklanıyor:



Alışveriş Sepetinin Ötesinde
Tüketiciler Perakende Deneyimlerinde
Gerçekte Ne İstiyor



Müşteri Deneyimini İyileştirme
Müşteri Etkileşimini Zenginleştirmek
için Çalışanların Gerekli Donanımla
Güçlendirilmesi



**Perakendenin Modern Zamanlardaki
Görevini Gerçekleştirmek**
Yarının Öncelikleri İçin Yeni Temeller

2023 Global Tüketici Çalışması serisinin tamamını görüntülemek için
zebra.com/shopperstudy adresini ziyaret edin

Zebra Technologies Hakkında

Zebra (NASDAQ: ZBRA) uçtaki her ön saf çalışanı ve varlığı izlenebilir, bağlantılı ve tamamen optimize hale getirerek perakende kuruluşlarının ve çalışanlarının isteğe bağlı (on-demand) ekonomide gelişmelerini sağlıyor. 100'den fazla ülkede 10.000'den fazla iş ortağından oluşan bir ekosisteme sahip olan Zebra, iş akışlarını dijitalleştiren ve otomatikleştiren ödüllü bir donanım, yazılım, hizmet ve çözüm portföyü ile her ölçekten müşteriye (Fortune 100'ün %94'ü dahil) hizmet veriyor.

Zebra'nın perakendecilere, müşteri ve çalışanların deneyimlerini iyileştirirken karlılığı artırmada nasıl yardımcı olabileceğini keşfedin. Lütfen zebra.com/retail web sitesini ziyaret edin



**Kuzey Amerika ve Şirket Genel
Merkezi**
+1 800 423 0442
inquiry4@zebra.com

Asya Pasifik Genel Merkezi
+65 6858 0722
contact.apac@zebra.com

EMEA Genel Merkezi
zebra.com/locations
contact.emea@zebra.com

Latin Amerika Genel Merkezi
zebra.com/locations
la.contactme@zebra.com

ZEBRA ve stilize edilmiş Zebra başı resmi, dünya çapında birçok yerde tescil edilmiş, Zebra Technologies Corp. ticari markalarıdır. Tüm diğer ticari markaların mülkiyeti sahiplerine aittir. ©2023 Zebra Technologies Corp. ve/ya da iştirakleri.