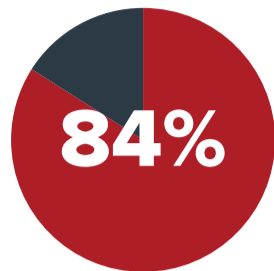


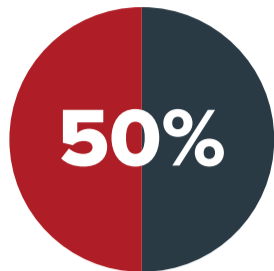
SO WIRD CLICK & COLLECT PROFITABEL



DER DURCHSCHNITTSKÄUFER IST ZUNEHMEND UNZUFRIEDEN MIT DER ZUSTELLUNG ZU HAUSE⁽¹⁾:



HABEN ONLINE-KÄUFE WEGEN SCHLECHTER LIEFEROPTIONEN ABGEBROCHEN.



GEBEN AN, DASS ES ÄRGERLICH IST, ZU HAUSE AUF DIE ZUSTELLUNG EINER LIEFERUNG ZU WARTEN.

CLICK & COLLECT HAT GRÖßERE AUSWIRKUNGEN AUF DIE MARKE ALS HERKÖMMLICHE KANÄLE, DA ES WESENTLICH KOMPLEXER ALS HEIMZUSTELLUNG IST UND SCHWIERIGER PROFITABEL GEMACHT WERDEN KANN.

ZEBRA HAT **3** WICHTIGE SCHRITTE IDENTIFIZIERT, UM CLICK & COLLECT PROFITABEL ZU MACHEN

1 PROZESSOPTIMIERUNG

EINZELHÄNDLER MÜSSEN DEN **PROZESSABLAUF** IM ALLGEMEINEN OPTIMIEREN. IN DER LAGE ZU SEIN, **WARE IN DER FILIALE ZU KOMMISSIONIEREN**, KANN **KOSTEN DEUTLICH REDUZIEREN**. EINZELHÄNDLER BENÖTIGEN **ECHTZEIT-BESTANDSTRANSparenZ** UND **VERNETZTE IT-SYSTEME**.

87%

DER EINZELHÄNDLER SIND SICH DARIN EINIG, DASS EINE ÜBERSICHT ÜBER DEN BESTAND EINEN WETTBEWERBSVORTEIL BRINGT.

33%

DER EINZELHÄNDLER WÜNSCHEN SICH GRÖßERE BESTANDSTRANSparenZ.



42%

DER KÄUFER GLAUBEN, DASS DER KUNDENSERVICE BESSER IST, WENN MITARBEITER TECHNOLOGIE EINSETZEN.⁽²⁾

2

FEINABSTIMMUNG DER BESTELL-ABWICKLUNG

UM PROFITABILITÄT ZU ERREICHEN, MÜSSEN EINZELHÄNDLER JEDEN BEREICH NACHEINANDER UNTERSUCHEN UND HERAUSFINDEN, WIE SIE KOSTEN REDUZIEREN KÖNNEN.

KOMMISSIONIERUNGSEFFIZIENZ
VERPACKUNG UND ETIKETTIERUNG
WARENEINGANG IN DER FILIALE
ZUSTELLNACHWEIS
KUNDENERKENNUNG
BESTELLUNGSORTUNG
PERSONALKOMMUNIKATION

JOHN LEWIS VERWENDETE M-NETICS-SOFTWARE UND ZEBRA-HANDHELD-SCANNER ZUR ERWEITERUNG SEINER KAPAZITÄT VON CLICK & COLLECT UM⁽³⁾

30%

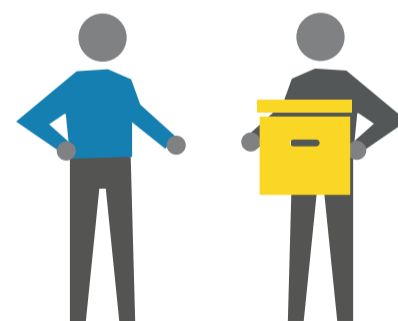
3 VEREINFACHUNG VON RETOUREN

23%

DER RETOUREN IM MODEBEREICH SIND BEABSICHTIGT – DIE KUNDEN NUTZEN BEWUSST „DIE UMKLEIDEKABINE ZU HAUSE“.⁽⁴⁾

72%

DER KUNDEN WÜRDEN WAHRSCHEINLICH NICHT MEHR BEI EINZELHÄNDLERN KAUFEN, MIT DEREN RETOURENVERFAHREN SIE UNZUFRIEDEN SIND.⁽⁵⁾



690 Mio. Euro

IN FORM VON WARE, DIE ZWISCHEN DEM BLACK FRIDAY UND DEZEMBER GEKAUFT WURDE, VERBLEIBT BIS MITTE DEZEMBER IM RETOURENSYSTEM UND KANN SOMIT VON EINZELHÄNDLERN WÄHREND DER WICHTIGEN VERKAUFSSAISON NICHT VERKAUFT WERDEN.⁽⁶⁾

RETOUREN HABEN SICH ETABLIERT, D. H., EINZELHÄNDLER MÜSSEN BEI DEREN VERWALTUNG INTELLGENTER VORGEHEN – SIE MÜSSEN BESTANDSTRANSparenZ ERMÖGLICHEN UND ARTIKEL SO SCHNELL WIE MÖGLICH WIEDER IN UMLAUF BRINGEN.

Zebra's neues eBook „**DREI SCHRITTE ZU EINEM EFFIZIENTEN CLICK & COLLECT**“ wirft einen klaren und ehrlichen Blick auf die Profitabilität von Click & Collect und liefert dabei echte Fallbeispiele und Best-Practice-Richtlinien zur Reduzierung von Kosten und Bereitstellung eines erstklassigen Kundenerlebnisses.

WWW.ZEBRA.COM/CLICK-AND-COLLECT

Sprechen Sie noch heute mit Zebra über die Optimierung von Click & Collect, damit Sie damit Geld verdienen können. **KONTAKTIEREN SIE UNS.**



(1) Duddle-Studie UK 2016

(2) European Shopper Survey 2015, Zebra

(3) https://www.zebra.com/content/dam/zebra_new_ia/en-us/solutions-verticals/product/Mobile_Computers/GENERAL/success-story/john-lewis-success-story-en-gb.pdf

(4) Omni-Channel Retail Survey 2016, KPMG

(5) Omni-Channel Retail Survey 2016, KPMG

(6) ‚Clear Returns‘, The Telegraph, 2016