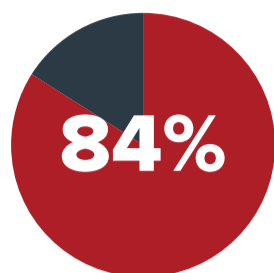


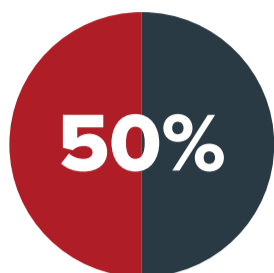
JAK SPRAWIĆ, BY USŁUGA „ZAMÓW I ODBIERZ” BYŁA OPŁACALNA?



PRZECIĘTNY KLIENT DOKONUJĄCY ZAKUPÓW ONLINE JEST CORAZ BARDZIEJ NIEZADOWOLONY Z OPCJI DOSTAWY DO DOMU⁽¹⁾:



ZREZYGNOWAŁO Z ZAKUPÓW ONLINE ZE WZGLĘDU NA BRAK SATYSFAKCUJĄCYCH OPCJI DOSTAWY



MÓWI, ŻE KONIECZNOŚĆ CZEKANIA W DOMU NA DOSTAWĘ JEST BARDZO DENERWUJĄCA

USŁUGA „ZAMÓW I ODBIERZ” MA WIĘKSZY WPŁYW NA MARKĘ NIŻ TRADYCYJNE KANAŁY SPRZEDAŻY, ALE JEST ZNACZNIE BARDZIEJ ZŁOŻONA NIŻ OPCJA Z DOSTAWĄ DO DOMU I ZNACZNIE TRUDNIEJ SPRAWIĆ, BY BYŁA ONA **OPŁACALNA**.

FIRMA ZEBRA USTALIŁA, JAKIE **3** KLUCZOWE DZIAŁANIA NALEŻY PODJĄĆ, ABY SPRAWIĆ, BY USŁUGA „ZAMÓW I ODBIERZ” BYŁA OPŁACALNA.

1 UDOSKONALENIE PROCESU

DETALESI MUSZĄ UDOSKONAŁIĆ OGÓLNY PRZEPŁYW PROCESU.

MOŻLIWOŚĆ **POBIERANIA TOWARU Z ZAPASÓW SKLEPU** MOŻE W ZNACZNYM STOPNIU **OBNIŻYĆ KOSZTY REALIZACJI ZAMÓWIENIA**.

DETALESI POTRZEBUJĄ **WGLĄDU W ZAPASY W CZASIE RZECZYWISTYM** ORAZ **POŁĄCZONYCH SYSTEMÓW IT**.

87%

DETALESI PRZYJMUJĄ, ŻE SCENTRALIZOWANY OBRAZ ZAPASÓW WZMACNIA PRZEWAŻĄCĄ KONKURENCYJNOŚĆ

33%

DETALESI CHCIAŁOBY UZYSKAĆ LEPSZĄ WIDOCZNOŚĆ ZAPASÓW

42%

KUPIJĄCYCH UWAŻA, ŻE POZIOM OBSŁUGI JEST WIĘKSZY, KIEDY PERSONEL SKLEPU KORzysta Z TECHNOLOGII⁽²⁾



2

PRECYZYJNE DOSTOSOWANIE PROCESU REALIZACJI

ABY OSIĄGNĄĆ OPŁACALNOŚĆ, DETALESI MUSZĄ PRZEANALIZOWAĆ PO KOLEI KAŻDY ASPEKT PROCESU I ZASTANOWIĆ SIĘ, JAK MOŻNA OBNIŻYĆ KOSZTY.

WYDAJNOŚĆ KOMPLETACJI
PAKOWANIE I ETYKIETOWANIE
PRZYJMOWANIE W SKLEPIE
DOWODY DOSTAWY
ROZPOZNAWANIE KLIENTA
ODSZUKIWANIE ZAMÓWIENIA
ŁĄCZNOŚĆ MIĘDZY PRACOWNIKAMI

FIRMA **JOHN LEWIS** WYKORzystaŁA OPROGRAMOWANIE M-NETICS I SKANERY RĘCZNE MARKI ZEBRA, ABY ZWIĘKSZYĆ LICZBĘ ZAMÓWIENI PRZYJMOWANYCH W SYSTEMIE „ZAMÓW I ODBIERZ” O⁽³⁾

30%

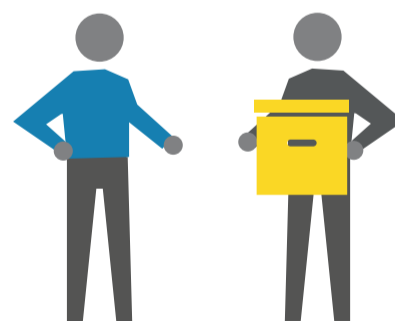
3 USPRAWNIENIE PROCESU PRZYJMOWANIA ZWROTÓW

23%

ZWROTÓW ODZIEŻY JEST CELOWE – KLIENTY „PRZENOSZĄ PRZYMIERZALNIE DO SWOICH DOMÓW”⁽⁴⁾

72%

KLIENTÓW RACZEJ NIE ZROBI ZAKUPÓW W SKLEPIE, W KTÓRYM MIAŁO NEGATYWNE DOŚWIADCZENIA PODCZAS DOKONYWANIA ZWROTU⁽⁵⁾



600 mln GBP

– TAKA WARTOŚĆ PRODUKTÓW ZAKUPIONYCH W OKRESIE OD CZARNEGO PIĄTKU DO GRUDNIA JEST ZABLOKOWANA DO POŁOWY GRUDNIA W PROCESIE OBSŁUGI ZWROTÓW, CO UNIEMOŻLIWIA SKLEPOM ICH SPRZEDAŻ W OKRESIE WYPRZEDAŻY.⁽⁶⁾

MOŻLIWOŚĆ DOKONYWANIA ZWROTÓW POZOSTANIE STAŁYM ELEMENTEM ZAKUPÓW, DLATEGO DETALESI MUSZĄ SPRAWNIEJ NIMI ZARZĄDZAĆ – UTRZYMYWAĆ WIDOCZNOŚĆ ZAPASÓW I JAK NAJSZYBCIEJ WŁĄCZAĆ TOWAR ZE ZWROTÓW PONOWNIE DO SPRZEDAŻY.

Nowy eBook firmy Zebra, zatytułowany „**TRZY KROKI DO WYDAJNEJ USŁUGI «ZAMÓW I ODBIERZ»**”, to jasna i uczciwa analiza opłacalnej metody realizacji tej usługi, zawierająca praktyczne i rzeczywiste przykłady i wskazówki dotyczące najlepszych praktyk w zakresie obniżania kosztów przy jednoczesnym zapewnianiu klientom doskonałej obsługi.

WWW.ZEBRA.COM/CLICK-AND-COLLECT

Skontaktuj się z firmą Zebra już dziś i dowiedz się, jak zoptymalizować usługę „Zamów i odbierz”, aby zaczęła przynosić Twojemu przedsiębiorstwu zyski.

KONTAKT



(1) Badanie firmy Doodle, Wielka Brytania, 2016

(2) Badanie opinii nabywców w Europie, 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) Badanie nt. sprzedaży wielokanałowej, 2016, KPMG

(5) Badanie nt. sprzedaży wielokanałowej, 2016, KPMG

(6) „Clear Returns”, The Telegraph, 2016