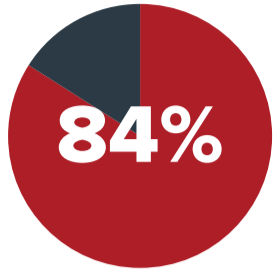


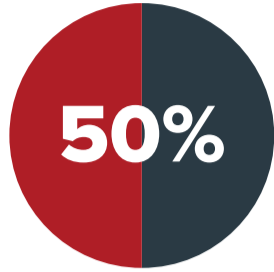
КАК СДЕЛАТЬ МОДЕЛЬ ПРОДАЖ CLICK & COLLECT ПРИБЫЛЬНОЙ



ПОКУПАТЕЛИ, ЗАКАЗЫВАЮЩИЕ ТОВАРЫ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ, ВСЁ ЧАЩЕ ОСТАЮТСЯ НЕДОВОЛЬНЫ ДОСТАВКОЙ ЗАКАЗОВ НА ДОМ⁽¹⁾:



ОТКАЗАЛИСЬ ОТ ПОКУПОК ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ ПО ПРИЧИНЕ НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНЫХ ВАРИАНТОВ ДОСТАВКИ ЗАКАЗОВ



ПОКУПАТЕЛИ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО ИХ ВОЗМУЩАЕТ НЕОБХОДИМОСТЬ ЖДАТЬ ДОМА ДОСТАВКУ ЗАКАЗА

ПО СРАВНЕНИЮ С ТРАДИЦИОННЫМИ КАНАЛАМИ ПРОДАЖ МОДЕЛЬ **CLICK & COLLECT** БОЛЕЕ ДЕЙСТВЕННА, ОДНАКО ОНА СЛОЖНЕЕ, ЧЕМ ДОСТАВКА НА ДОМ, И КОМПАНИЯМ СЛОЖНО СДЕЛАТЬ ЕЁ **ПРИБЫЛЬНОЙ**.

ZEBRA ОПРЕДЕЛИЛА **3** ОСНОВНЫХ ШАГА, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯТ КОМПАНИЯМ СДЕЛАТЬ УСЛУГУ **CLICK & COLLECT** ПРИБЫЛЬНОЙ

1 ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА

КОМПАНИЯМ РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ НЕОБХОДИМО ОПТИМИЗИРОВАТЬ ВЕСЬ ПРОЦЕСС ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГИ.

ВОЗМОЖНОСТЬ КОМПЛЕКТОВАНИЯ ЗАКАЗА В МАГАЗИНЕ ПОЗВОЛИТ ЗНАЧИТЕЛЬНО СОКРАТИТЬ ИЗДЕРЖКИ ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАКАЗА.

КОМПАНИЯМ НЕОБХОДИМА ОПЕРАТИВНАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ЗАПАСАХ И ПОДКЛЮЧЁННЫЕ ИТ-СИСТЕМЫ.

87%

КОМПАНИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ СЧИТАЮТ, ЧТО ЦЕЛОСТНАЯ КАРТИНА О ТОВАРНЫХ ЗАПАСАХ ЯВЛЯЕТСЯ КОНКУРЕНТНЫМ ПРЕИМУЩЕСТВОМ

33%

КОМПАНИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ХОТЕЛИ БЫ УЛУЧШИТЬ СИСТЕМУ ПОЛУЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ О ТОВАРНЫХ ЗАПАСАХ



42%

ПОКУПАТЕЛИ СЧИТАЮТ, ЧТО ОБСЛУЖИВАНИЕ ЛУЧШЕ В ТЕХ МАГАЗИНАХ, ГДЕ СЛУЖАЩИЕ ИСПОЛЬЗУЮТ ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ⁽²⁾

2

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИСПОЛНЕНИЯ

ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРИБЫЛЬНОСТИ ТАКИХ ПРОДАЖ КОМПАНИЯМ СЛЕДУЕТ ИЗУЧИТЬ КАЖДЫЙ ЭТАП И ВЫЯСНИТЬ, ГДЕ МОЖНО СОКРАТИТЬ РАСХОДЫ.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОМПЛЕКТОВАНИЯ
УПАКОВКА И МАРКИРОВКА
ПОЛУЧЕНИЕ В МАГАЗИНЕ
ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ДОСТАВКИ
ИДЕНТИФИКАЦИЯ ПОКУПАТЕЛЯ
ПОИСК ЗАКАЗА
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СЛУЖАЩИХ

В КОМПАНИИ JOHN LEWIS ИСПОЛЬЗОВАЛИ ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ M-NETICS И РУЧНЫЕ СКАНЕРЫ ZEBRA, ЧТО ПОЗВОЛИЛО УВЕЛИЧИТЬ ОБЪЁМ ПРОДАЖ ПРИ ПОМОЩИ УСЛУГИ CLICK AND COLLECT НА⁽³⁾

30%

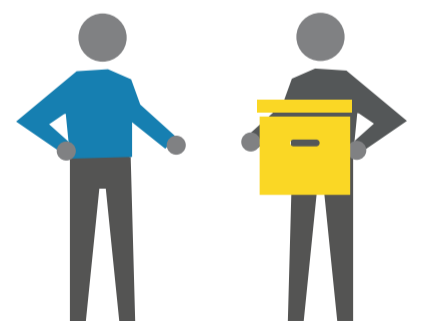
3 МИНИМИЗАЦИЯ НЕГАТИВНЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ ВОЗВРАТА

23%

ВОЗВРАТОВ В СФЕРЕ ПРОДАЖИ ОДЕЖДЫ КЛИЕНТЫ ДЕЛАЮТ НАМЕРЕННО: ОНИ "ПЕРЕНОСЯТ ПРИМЕРОЧНУЮ КАБИНКУ ДОМОЙ"⁽⁴⁾

72%

КЛИЕНТОВ НЕ ХОТЕЛИ БЫ СОВЕРШАТЬ ПОКУПКИ В МАГАЗИНЕ, ЕСЛИ МАГАЗИН ПРЕДЛАГАЕТ ПЛОХУЮ ПРОЦЕДУРУ ВОЗВРАТА⁽⁵⁾



ТОВАРЫ НА СУММУ £600 МИЛЛИОНОВ,

КУПЛЕННЫЕ В ПЕРИОД МЕЖДУ ЧЁРНОЙ ПЯТНИЦЕЙ И ДЕКАБРЁМ, БУДУТ ДО СЕРЕДИНЫ ДЕКАБРЯ НАХОДИТЬСЯ НА РАЗНЫХ ЭТАПАХ СИСТЕМЫ ВОЗВРАТА. ЭТО ЗНАЧИТ, ЧТО ПРОДАВЦЫ НЕ СМОГУТ ПРОДАТЬ ЭТИ ТОВАРЫ В ТЕЧЕНИЕ СЕЗОНА РАСПРОДАЖ.⁽⁶⁾

ТОВАРЫ БУДУТ ВОЗВРАЩАТЬ ВСЕГДА, ПОЭТОМУ КОМПАНИЯМ РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ НЕОБХОДИМО ПРОДУМАННО РАБОТАТЬ С ВОЗВРАТОМ: НАДО ОБЕСПЕЧИВАТЬ ОПЕРАТИВНУЮ ИНФОРМАЦИЮ О ТОВАРАХ И КАК МОЖНО БЫСТРЕЕ НАПРАВЛЯТЬ ВОЗВРАЩЁННЫЕ ТОВАРЫ В ПРОЦЕСС ПРОДАЖ.

Новая электронная книга Zebra "ТРИ ШАГА НА ПУТИ К ДОСТИЖЕНИЮ ПРИБЫЛИ УСЛУГИ **CLICK & COLLECT**" наглядно показывает, как сделать продажи Click & Collect прибыльными. В книге приводятся примеры успешного применения этой модели и передовые практики и рекомендации, которые помогут сократить издержки и предложить клиентам наивысший уровень услуг.

WWW.ZEBRA.COM/CLICK-AND-COLLECT

Обратитесь в Zebra сегодня, и оптимизируйте модель продаж Click & Collect, которая будет приносить вам прибыль.



(1) Исследование Duddle, Великобритания 2016 г.

(2) Исследование европейского рынка розничной торговли в 2015 году, 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) Исследование рынка многоканальных продаж в 2016 году, KPMG

(5) Исследование рынка многоканальных продаж в 2016 году, KPMG

(6) "Чистый возврат", газета The Telegraph, 2016 г.