



Zwiększanie zysku zamiast odprawiania klientów z niczym

Cztery sposoby na lepsze zarządzanie zapasami

To, że poziom braków magazynowych przeciętnego sprzedawcy spożywczego wynosi 8%¹ nie oznacza, że tak musi być również w Twoim przypadku*. Z pomocą odpowiedniej technologii można z nawiązką zaspokoić dzisiejsze wysokie wymagania w zakresie dostępności produktów.



1 Szybsze otrzymywanie towaru przychodzącego

- Obsługa większej liczby przesyłek przychodzących przy użyciu inteligentnego oprogramowania i wydajnej technologii.
- Natychmiastowa aktualizacja baz danych towaru przy każdej operacji skanowania.
- Koordynacja szybkiego uzupełnienia szybko schodzącego towaru.



2 Oznaczanie etykietami w miarę pracy

- Dbanie o rzetelność cen w celu ochrony marż.
- Uwolnienie ekspedientów do pomocy klientom dzięki możliwości oznaczania towaru cenami na sali sprzedaży.
- Zdolność do szybszej zmiany cen w celu utrzymania konkurencyjności.



3 Połączenie personelu na sali sprzedaży z pracownikami zaplecza

- Natychmiastowe informowanie personelu zaplecza o brakach towaru.
- Wysyłanie zleceń zadań w celu szybkiego uzupełnienia towaru, na który jest duże zapotrzebowanie.
- Sprawdzanie dostępności towaru dla klientów.



4 Wiedza o tym, co faktycznie znajduje się w sklepie

- Większa dokładność danych na temat stanu zapasów dzięki wyeliminowaniu procesów podatnych na błędy i pomyłki.
- Umożliwienie ekspedientom dostępu do bazy danych towaru w celu zlokalizowania artykułów dla klientów.
- Wykorzystywanie wglądu w stan zapasów do składania ponownych zamówień wyłącznie na potrzebny towar i minimalizowania kosztów.

Lepsze zarządzanie zapasami prowadzi do większej zawartości koszyka, lepszego środowiska zakupów i bardziej zadowolonych klientów usługi „zamów i odbierz”. Możesz liczyć na to, że Zebra pomoże Ci to osiągnąć.

[Skontaktuj się z firmą Zebra, aby zacząć.](#)

Przypomnienie dotyczące bezpieczeństwa: dbaj o pracowników, którzy dbają o twoje zapasy. Dezynfekuj urządzenia współdzielone przez pracowników. [Oto, jak to robić.](#)

¹ Źródło: Food Marketing Institute oraz Grocery Manufacturers Association



Centrala regionu Ameryki Płn.
i Centrala Główna
+1 800 423 0442
inquiry4@zebra.com

Centrala regionu Azji
i Pacyfiku
+65 6858 0722
contact.apac@zebra.com

Centrala regionu EMEA
zebra.com/locations
contact.emea@zebra.com

Centrala regionu Ameryki
Łacińskiej
+1 866 230 9494
la.contactme@zebra.com