

SALES MATE

Digitale Regalverlängerung & Kundenbindung,
wie sie sein sollten.

Innovationskreis Business Solutions

Schönwald, 11.04.2018

INNOMOS GmbH



KENNZAHLEN

- ✓ Gründung 2009, damit Pioniere im Bereich Mobile Development
- ✓ 20 Mitarbeiter, Hauptsitz in Bielefeld

LEISTUNGEN

- ✓ Optimierung von Geschäftsprozessen durch Einsatz mobiler Technologie
- ✓ Fokus auf vertriebsunterstützende Lösungen für produzierende Industrieunternehmen und Einzelhandel

Einzelhandel im Fokus



INDIVIDUAL-LÖSUNGEN

- ✓ Seit über 5 Jahren Konzeption und Umsetzung von mobilen Lösungen im Fashion-Umfeld
- ✓ In den letzten 3 Jahren Schwerpunkt auf mobile InStore Lösungen für stationären Einzelhandel

UNSER PRODUKT „SALESMATE“

- ✓ Mit „SalesMate“ trennen wir uns von individuellen Lösungen und bieten eine Plattform zur Digitalisierung diverser Prozesse in Ihren stationären Filialen
- ✓ Unser ganzes Know-How und Ideen der letzten Jahre fließen in die Produktentwicklung ein
- ✓ „SalesMate“ wurde initial in 2016 in Zusammenarbeit mit zwei Fashion-Marken entwickelt



Herausforderungen des Einzelhandels im digitalen Zeitalter



ARTIKELVERFÜGBARKEIT

Wie kann ich meinem Kunden eine Artikelvariante anbieten, die in der aktuellen Filiale gerade nicht verfügbar ist?



KUNDENBINDUNG

Kenne ich meinen Kunden und wie aktuell sind meine Informationen? Habe ich Opt-Ins für eine Kontaktaufnahme?



INDIVIDUELLE BERATUNG

Gibt es eine lückenlose Einkaufshistorie des Kunden und seine Vorlieben? Empfehle ich passende Zusatzartikel?



IT-INFRASTRUKTUR

Die Anpassungen der eingesetzten WaWi-, ERP-, CRM-, Kassen und eCommerce-Systeme sind in der Regel langwierig und kostenintensiv. Was ist die Alternative?

SalesMate ist die Plattform für die Digitale Transformation in Ihren stationären Filialen



MITARBEITER

Login
Schulung
Kommunikation
Reporting



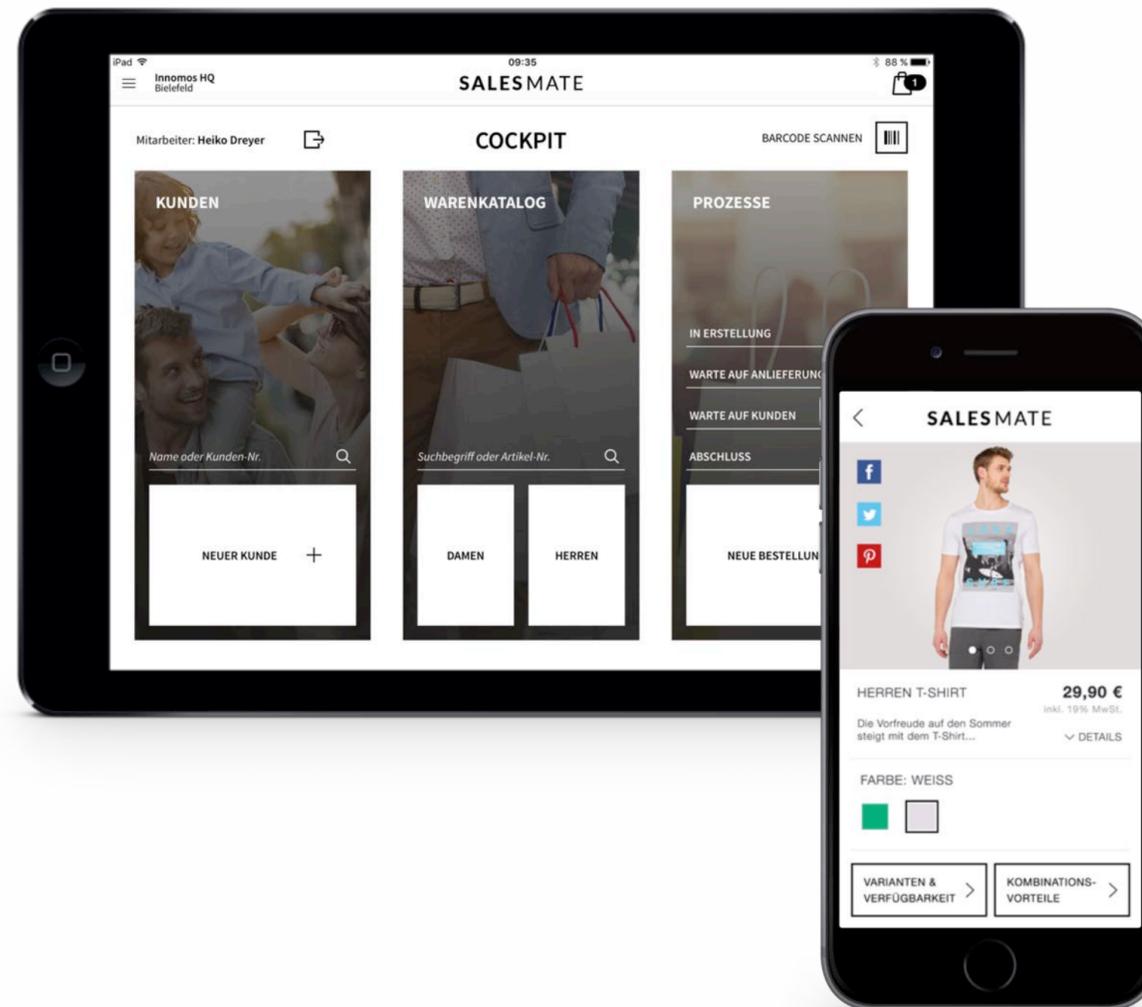
MULTICHANNEL

Click&Collect
Reserve&Collect
Store Umlagerung
InStore Bestellung



PAYMENT

Bluetooth Kartenleser
Kreditkarte
Alipay / China UP



KATALOG

Sortieren / Filtern
Bestandsanzeige
Barcode-Scanner



CRM

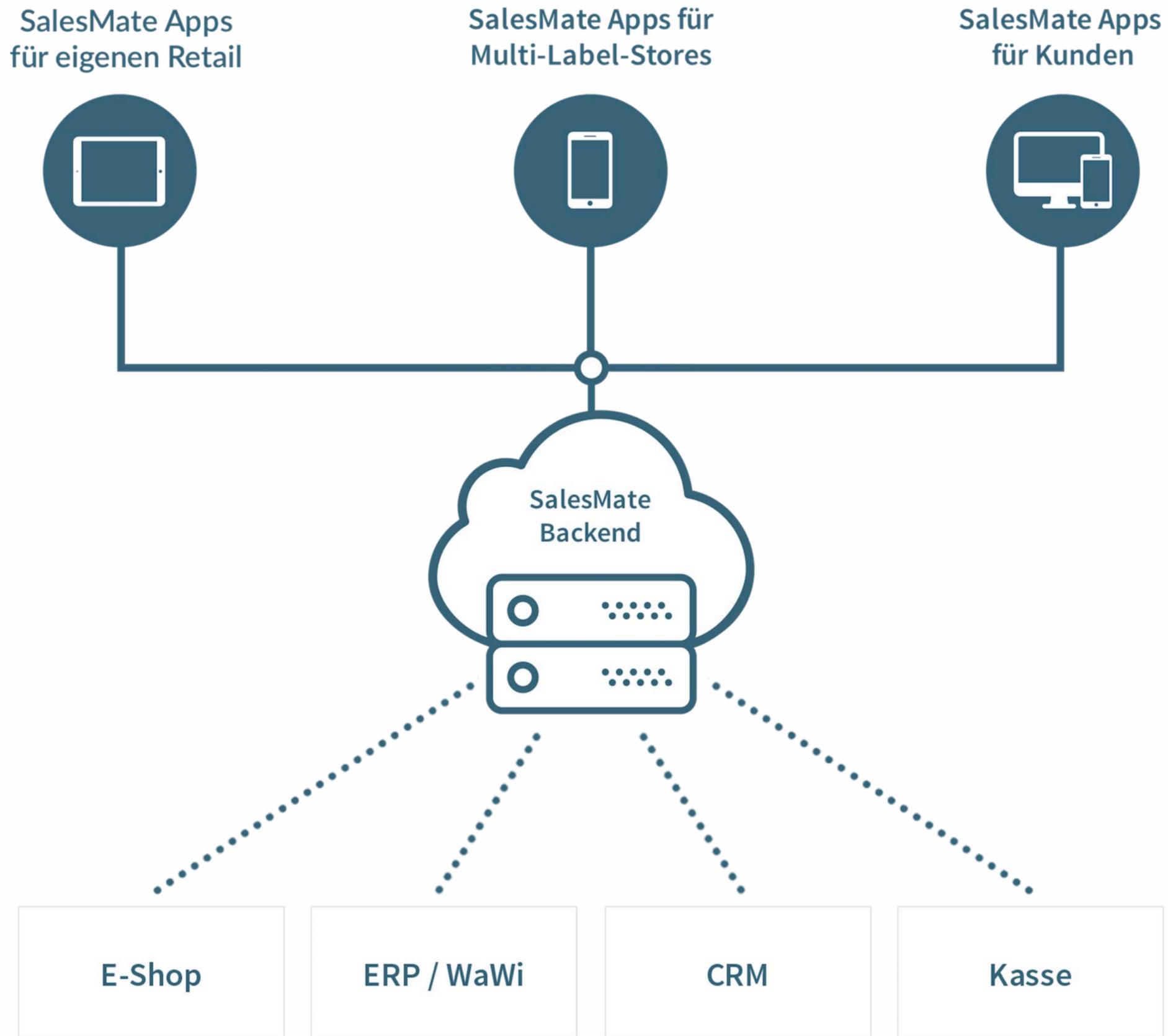
Kundenregistrierung
Kurzprofile
Einkaufshistorie



APPS

Eigene Stores
Multi-Label-Händler
Endkunden

ARCHITEKTUR



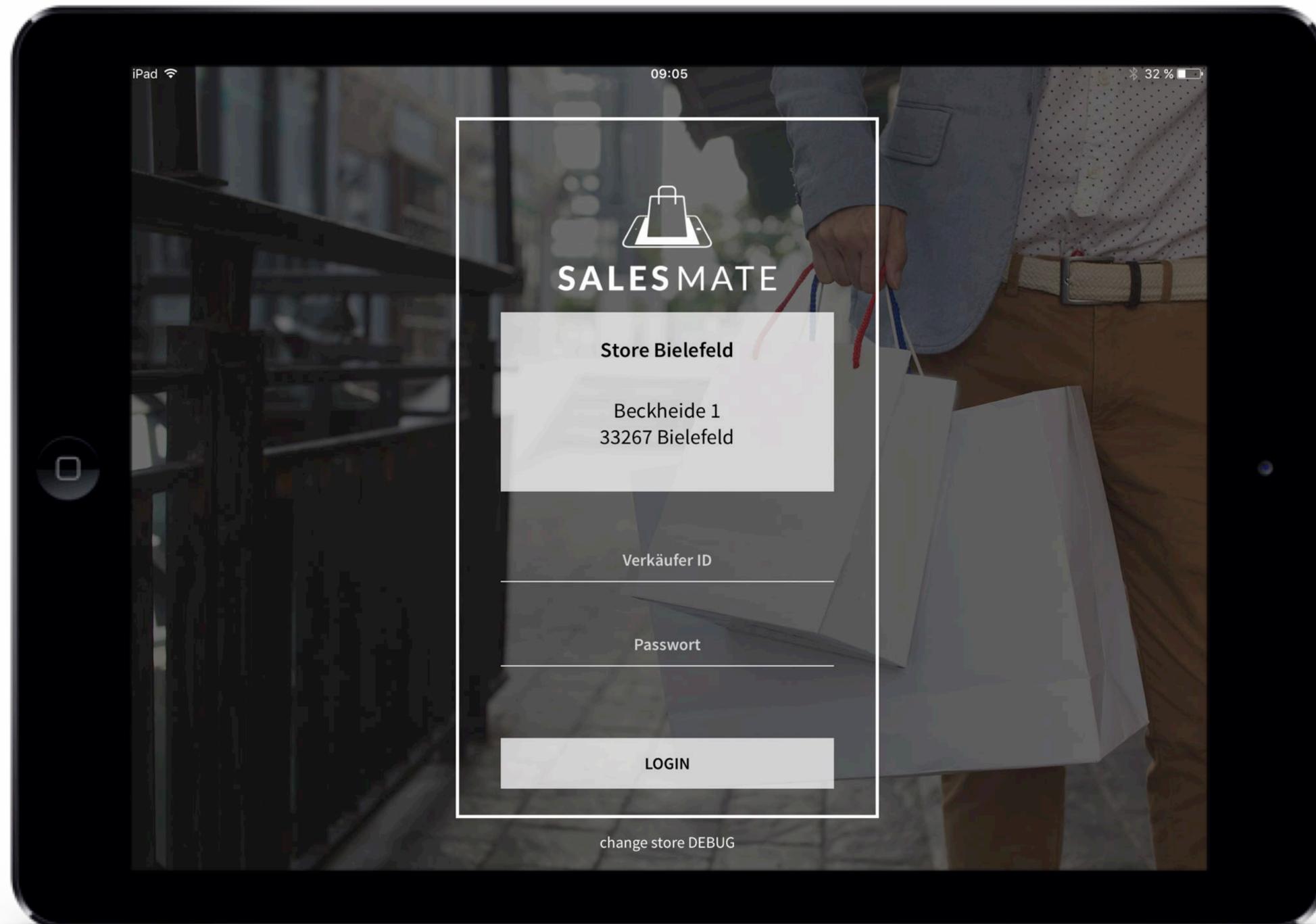
ANGEBUNDENE SYSTEME



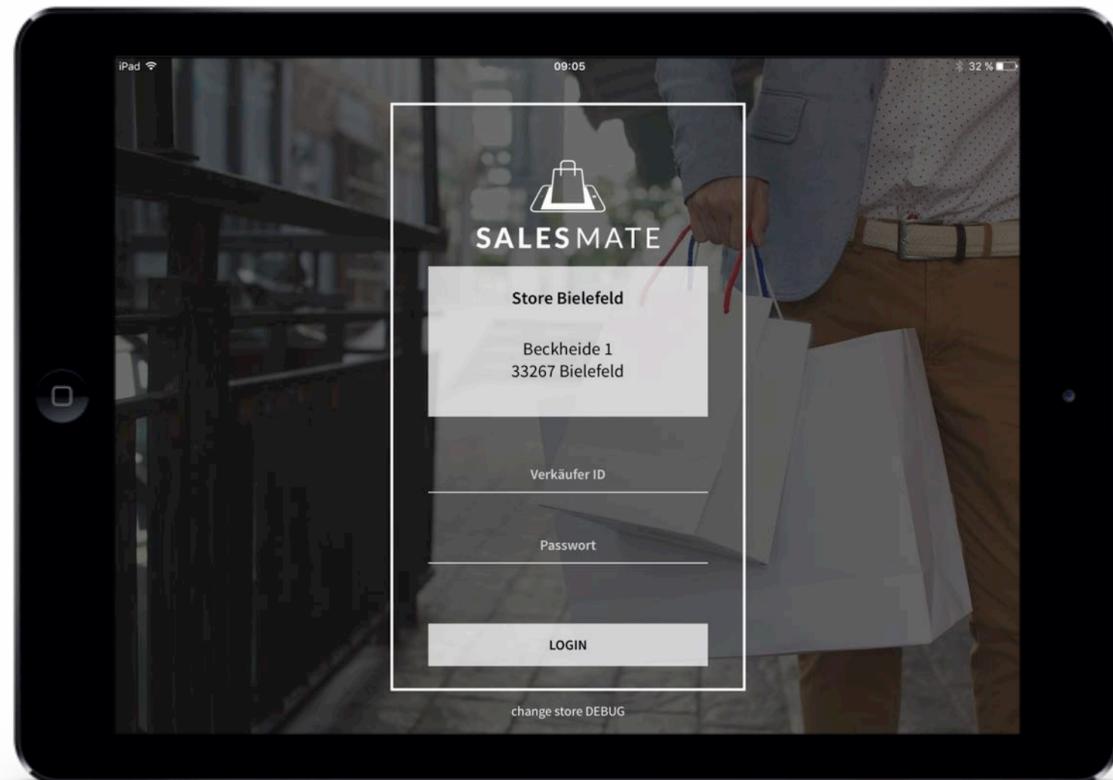
VERFÜGBARE CONNECTOREN

- ✓ Webservices (SOAP / REST)
- ✓ Datenbank-Zugriffe (MySQL, Microsoft SQL, Oracle sowie beliebige weitere relationale Datenbanken mit verfügbaren JDBC-Treibern)
- ✓ Import / Export auf Dateiebene (CSV, Excel, JSON, XML, etc.)

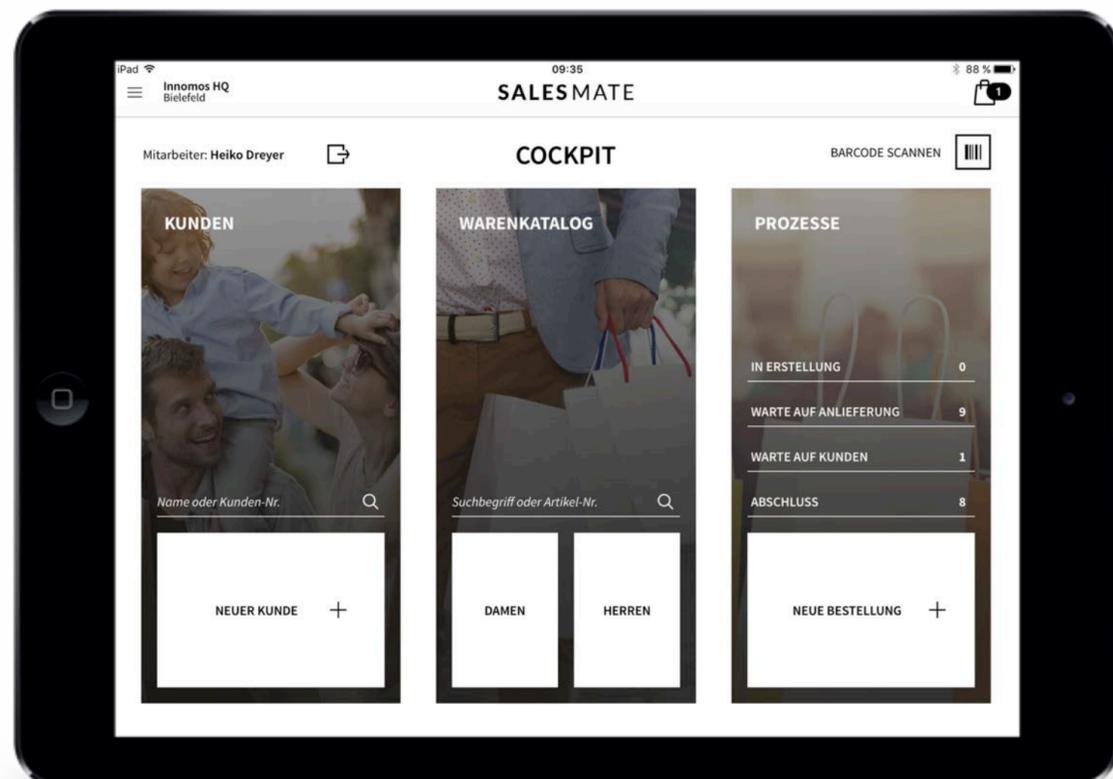
LIVE DEMO



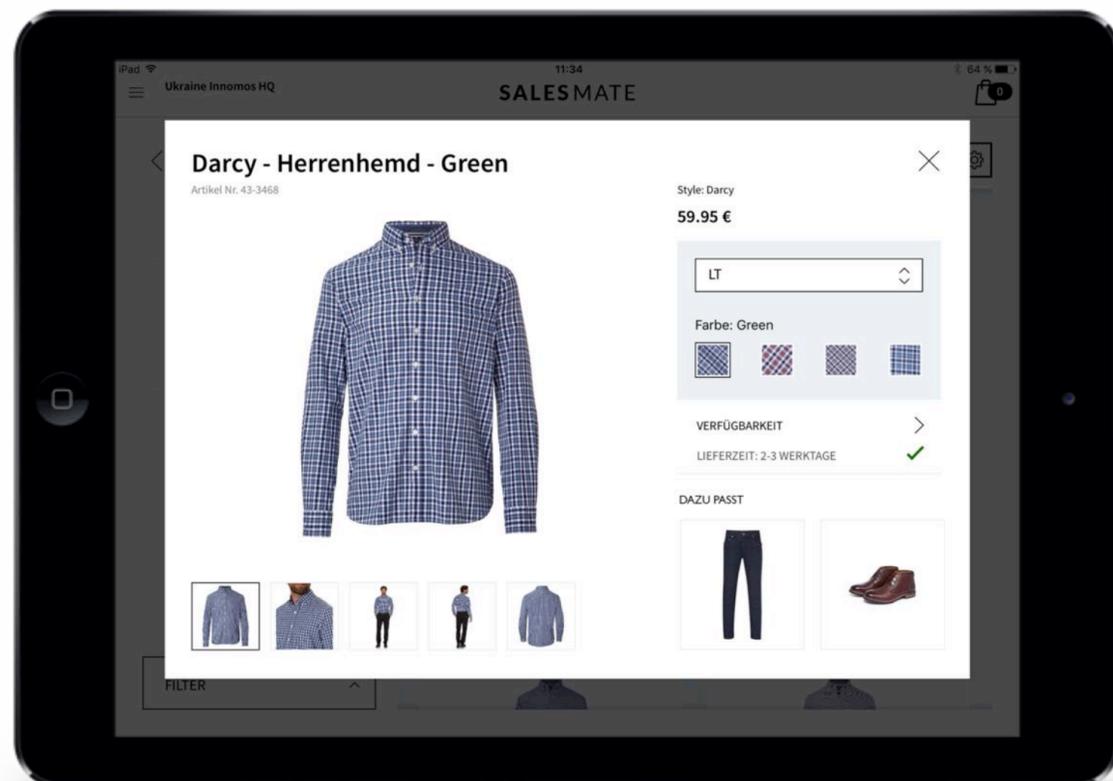
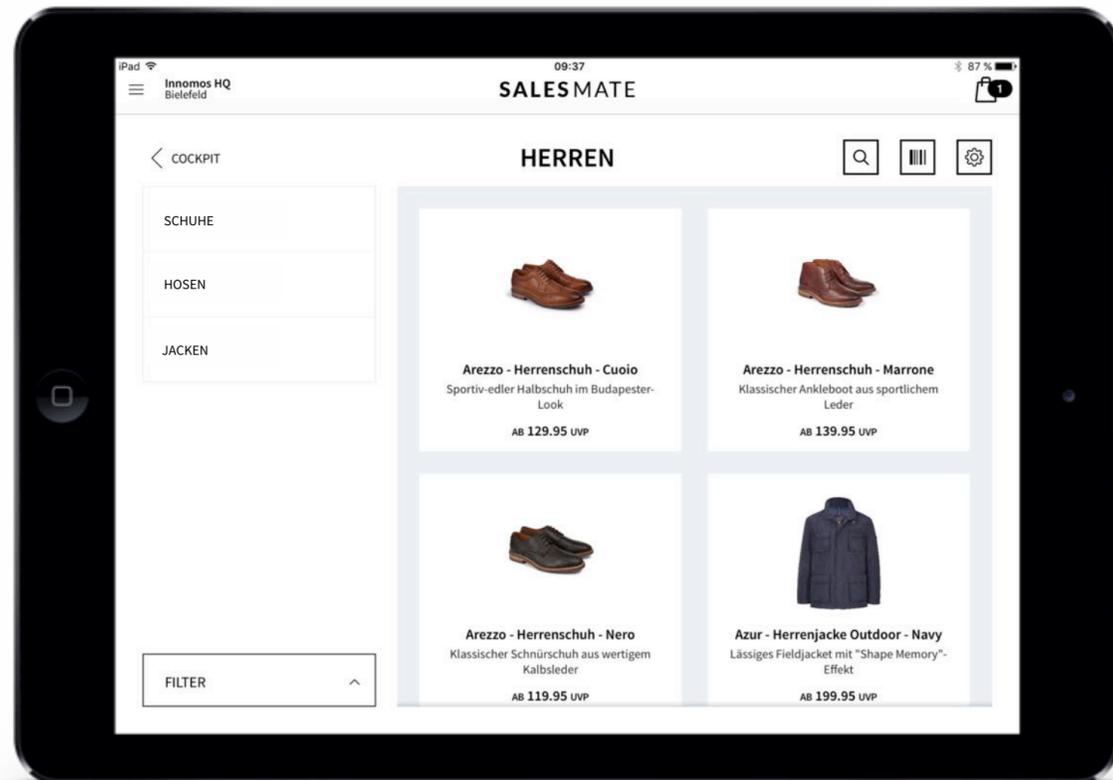
MITARBEITER



- ✓ Personenbezogener Login
- ✓ Auto-Logout
- ✓ Bereitstellung von interaktiven Schulungsunterlagen
- ✓ Ankündigen von Marketing-Aktionen
- ✓ Beantwortung von FAQs
- ✓ Direkte Kommunikation der Store-Mitarbeiter untereinander
- ✓ Rollenbasierte Darstellung der erreichten Ziele als KPIs

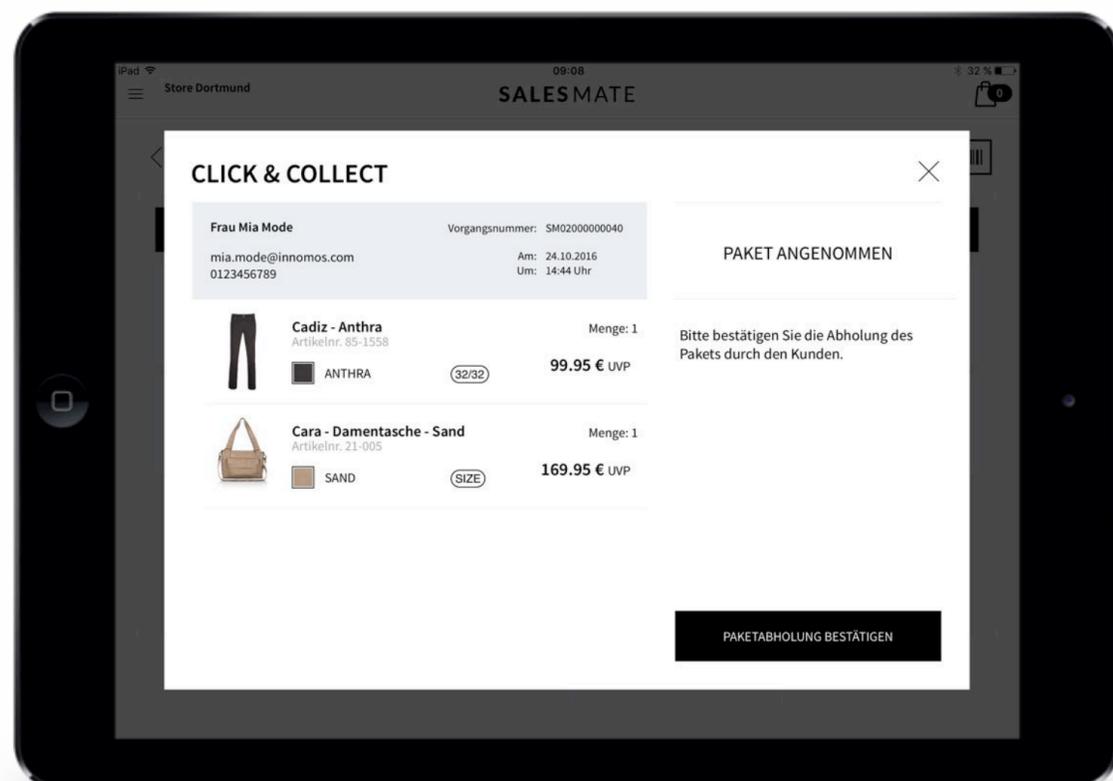
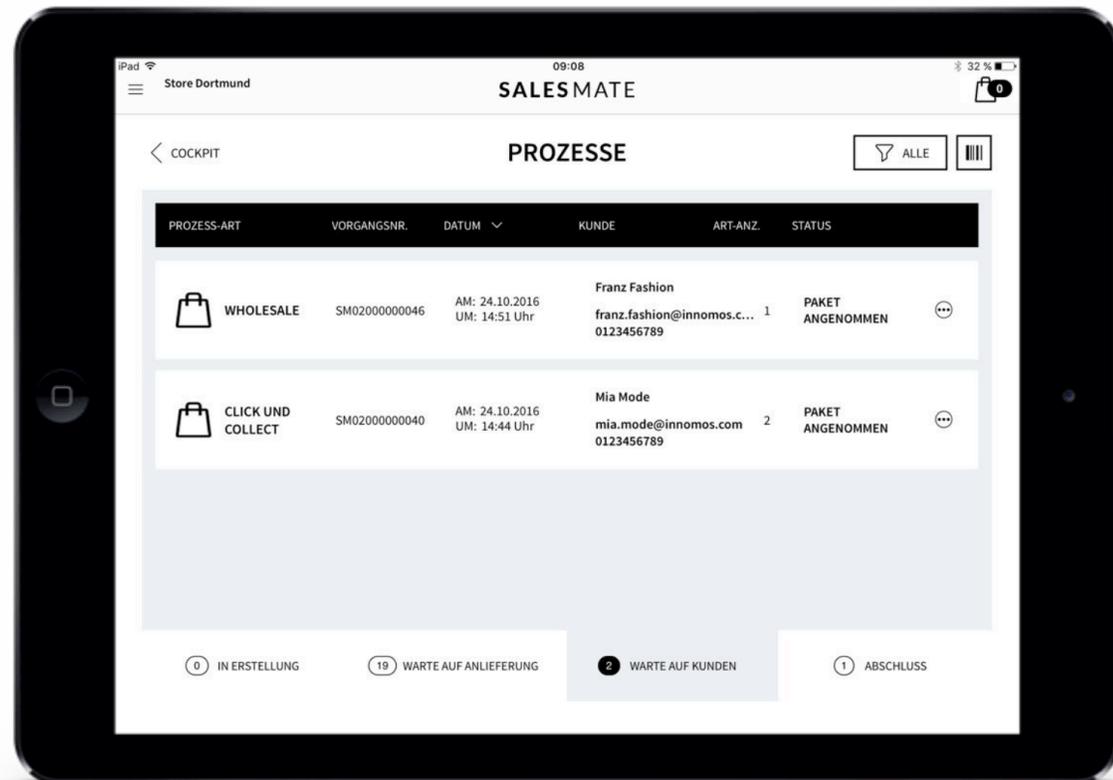


PRODUKTKATALOG



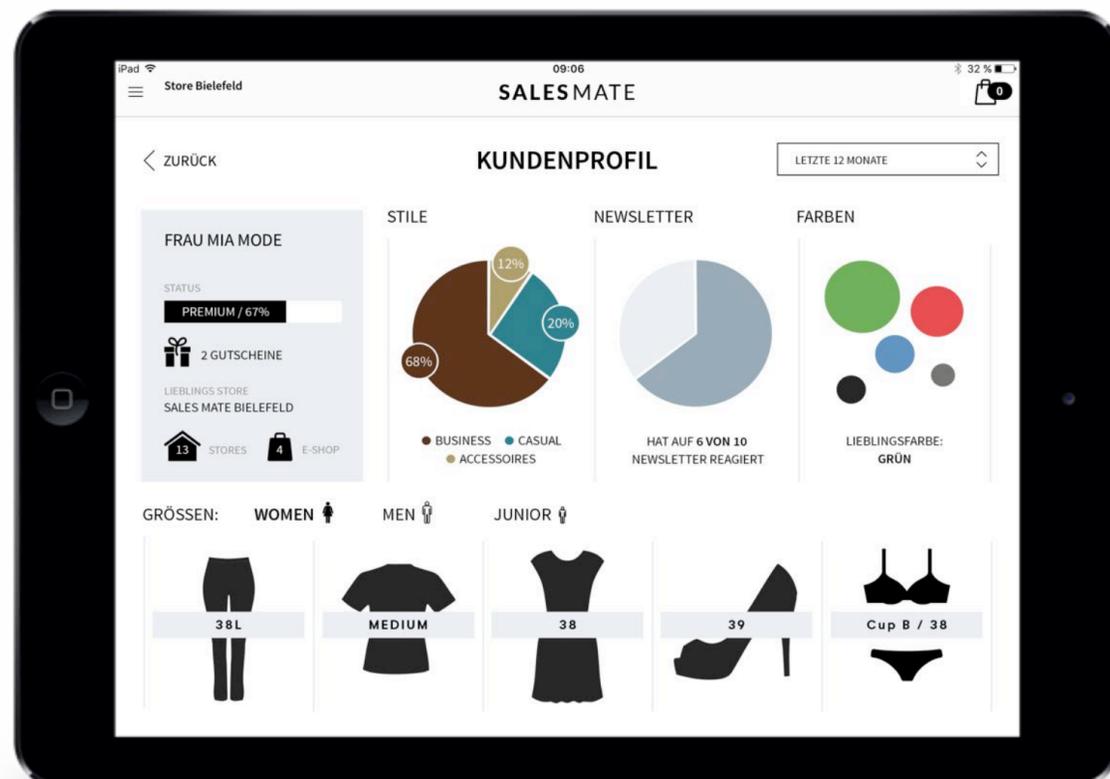
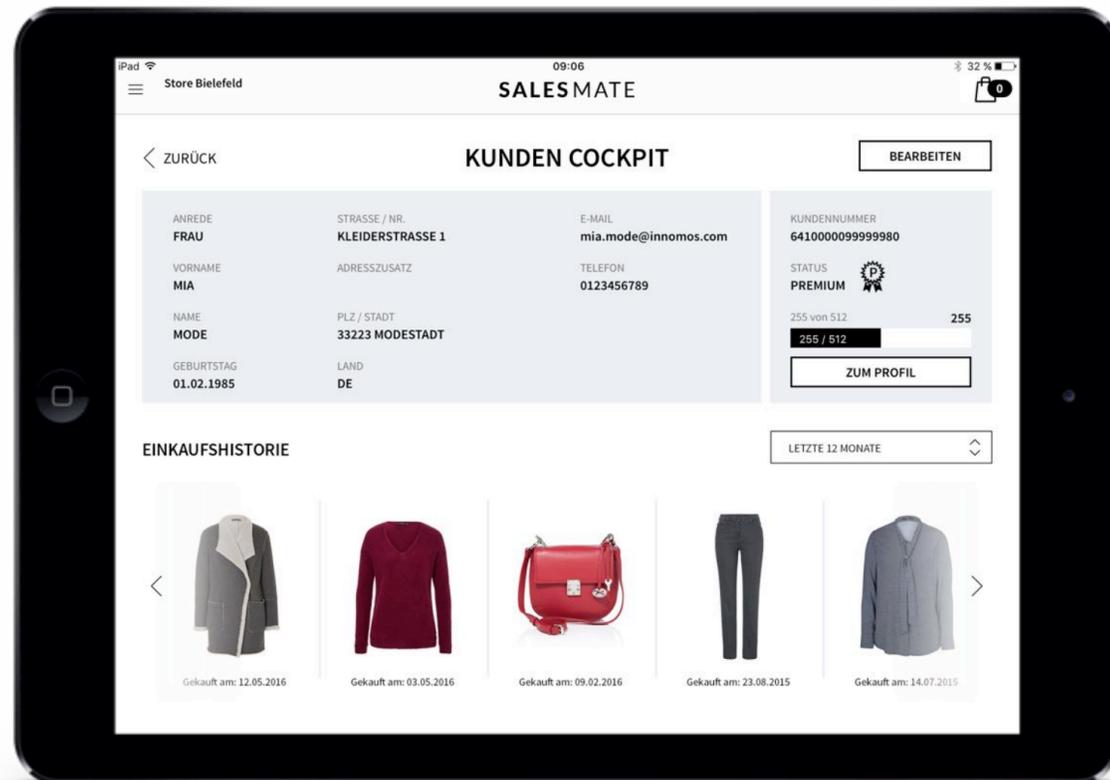
- ✓ Offline-fähig, so dass nicht die gesamte Verkaufsfläche mit WLAN ausgeleuchtet werden muss
- ✓ Interaktive Darstellung, kein Online-Shop
- ✓ Volltextsuche
- ✓ Barcodescanner
- ✓ Flexible Filter- und Sortierkriterien
- ✓ Anzeige von Beständen sowohl für die einzelnen Stores als auch Online-Shop
- ✓ Auflistung der Store-bezogenen Preise

MULTICHANNEL



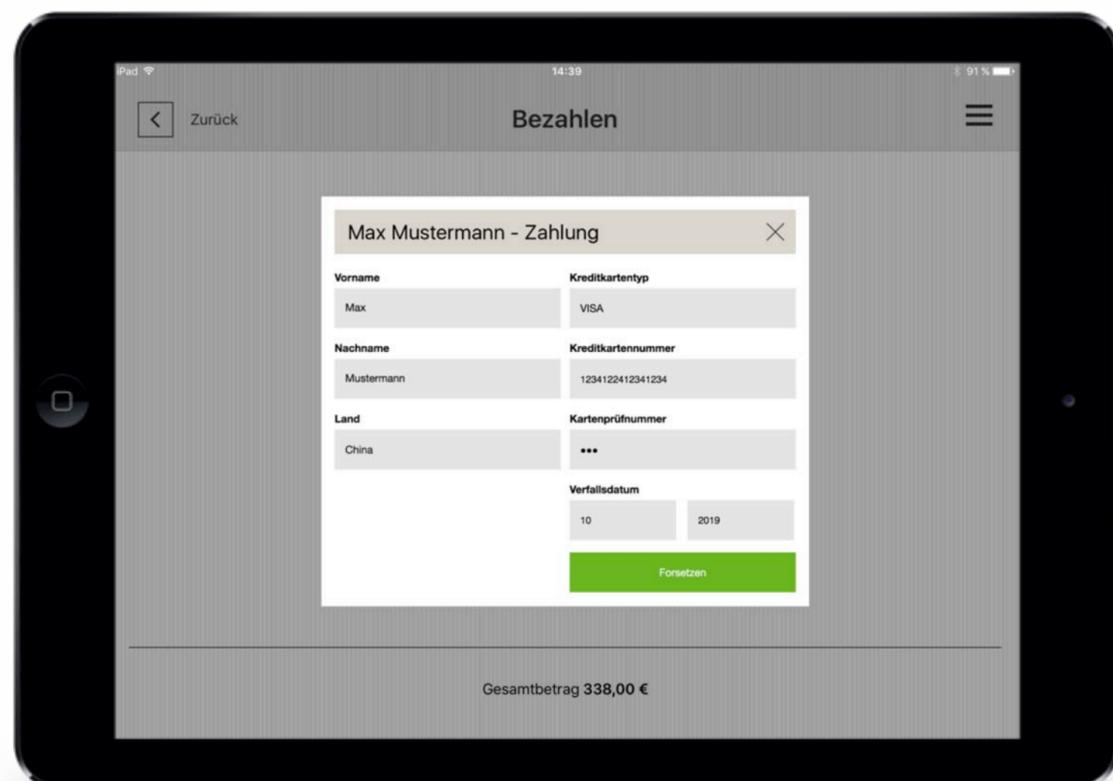
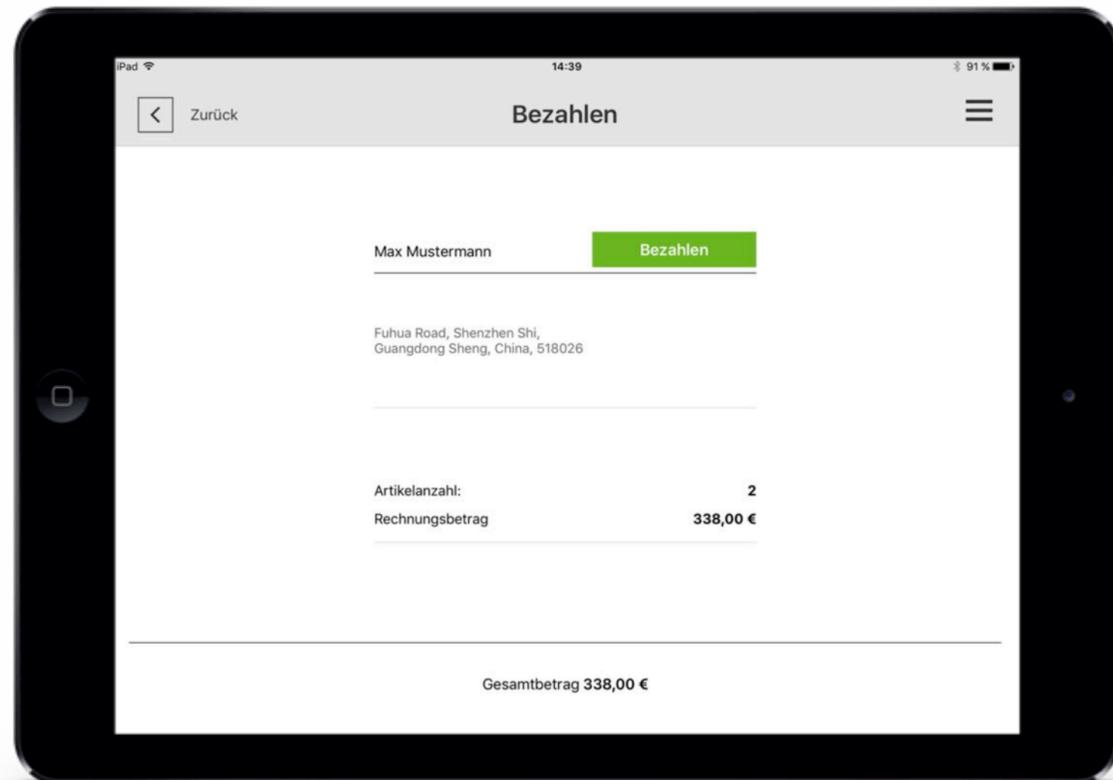
- ✓ Übersicht sämtlicher offenen und abgeschlossenen Multichannel Prozesse
- ✓ Steuerung abhängig vom Verkäufer-Login und seiner Berechtigungen
- ✓ Darstellung sämtlicher Produkt- und Kundendetails
- ✓ Verbindung zwischen Prozess und Verkäufer zur Dokumentation, Reporting und Verkäufer-Bonifizierung
- ✓ Unterstützte Prozessstypen:
 - Click & Collect
 - Reserve & Collect
 - InStore-BestellungStore-zu-Store Umlagerung
 - Cross-Docking
 - Persönlicher Shopping-Termin

CRM (KUNDENCOCKPIT)



- ✓ Registrierung von Neukunden
- ✓ Pflege der Kundenstammdaten
- ✓ Optionale Adressvalidierung
- ✓ Suche über Namen / Vornamen oder Abscannen der Kundenkarte
- ✓ Übersicht und Einlösung von Gutscheinen
- ✓ Darstellung der Einkaufshistorie als „virtueller Kleiderschrank“
- ✓ Berechnung von Kunden-Kurzprofilen
- ✓ Automatische Empfehlung von passenden Artikeln zur Unterstützung des Verkäufers

PAYMENT



✓ Integration von externen Zahlungsdienstleistern wie „wirecard“ zur Unterstützung folgender Zahlungsmittel:

- Kreditkarte
- Maestro
- PayPal
- AliPay
- China Union Pay
- ...

✓ Einsatz eines Bluetooth Kartenlesers

✓ Einbindung von externen GiftCard-Dienstleistern für die Akzeptanz sowie Handling von GiftCards unabhängig von der Kasse

VORTEILE AUF EINEN BLICK



✓ Motivierte Mitarbeiter



- Innovatives Werkzeug mit intuitiver Bedienung
- Sämtliche relevanten Informationen in ansprechender Form zur richtigen Zeit
- Wenig bis keinen Aufwand für die interne IT

✓ Höhere Kundenzufriedenheit



- Kunde wird nicht „allein gelassen“
- Individuellere Beratung durch Einkaufshistorie und Kurzprofil
- Größere Auswahl durch digitale Regalverlängerung

✓ Mehr Umsatz



- Verkauf nicht verfügbarer Artikel
- Höhere Warenkörbe durch Produktempfehlungen
- Konsequente Umsetzung von Click&Collect sowie Reserve&Collect



Dimitri Völk

Dipl.-Wirt.-Inf. / CEO

+49 171 – 788 67 28

+49 5205 – 98 16 41

dimitri.voelk@innomos.de