

tronit  G

partner of

 LG Innotek

the new way of labeling



Elektronické cenovky jako marketingový nástroj
Martin Rösler, VKF Renzel ČR

Co je důležité pro to, aby se zákazník v prodejně cítil dobře a vrátil se?

- snadná orientace mezi zbožím
- dostatek informací o zboží, které zákazníka zajímá
- kvalitní personál, který se věnuje zákazníkům
- možnost snadno zjistit více informací o daném zboží, pokud je třeba
- jistota, že na regále bude stejná cena jako při platbě na pokladně
- akce na míru jeho potřebám



To vše se obchodník snaží zajistit, ale mnohdy je jeho kreativita omezována komplikovaným procesem přenosu potřebných informací, a především správné ceny, ke zboží.



Cena

➤ Co v nás informace o ceně vyvolává?



Očekávání



Radost



Zlost



Překvapení



➤ Všechny tyto pocity si chceme uchovat i při placení.

Hlavní problémy moderního i tradičního maloobchodu v oceňování zboží

Řešení všech problémů existuje. A je vlastně velmi jednoduché.

Pomalá změna cen

- Rozhodnutí o změně ceny
- Tisk cenovek
- Manuální umístění na regál

Akční nabídky

- Cena u zboží v letáku, na internetu, v reklamě je jiná než cena u zboží na prodejně – nepropojenost systémů.

Chyby

- Cena a popis u zboží neodpovídá ceně v pokladním systému.



ELEKTRONICKÉ CENOVKY



Hlavní výhody systému el. cenovek



Informace o výrobku a ceně je vždy aktuální.



Bezpečný přenos dat.



Okamžité zobrazení změn.



Centrální kontrola cen a monitoring.



Přehled o stavu skladu.



Řešení pro budoucnost.



Široká nabídka příslušenství.



Nízká energetická náročnost.

Jak cenovky fungují?

Zobrazují text a obrázky na bázi elektronického papíru (systém el. knih).

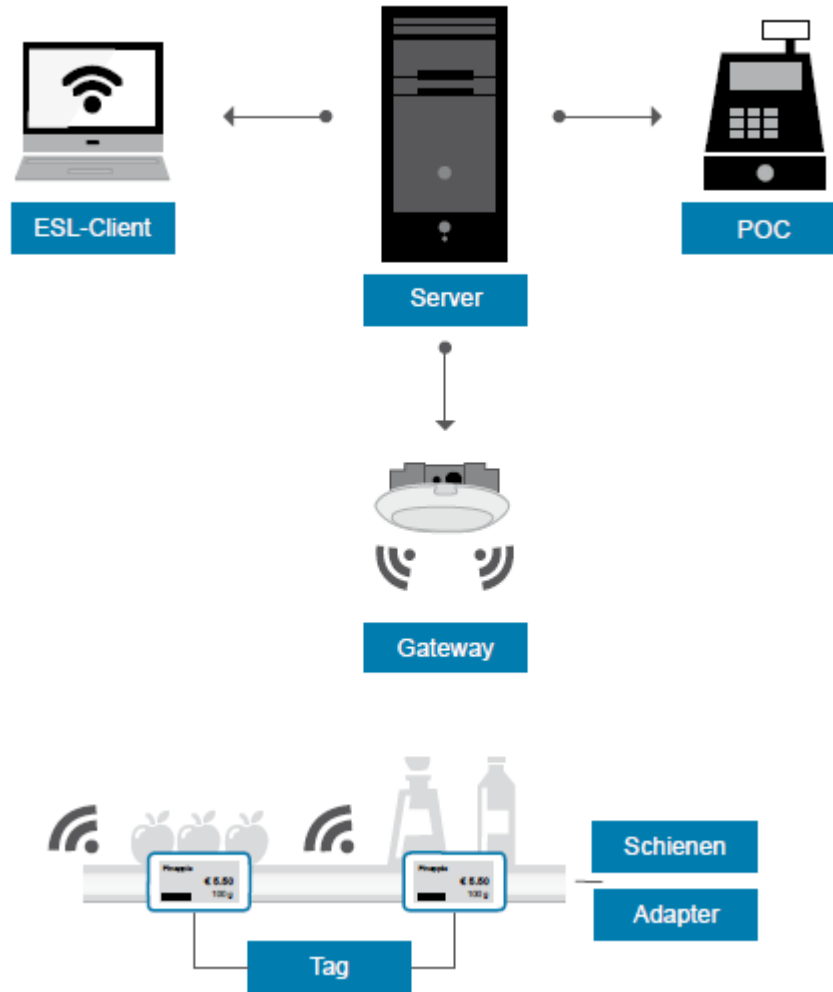
Mají nízkou energetickou náročnost
– výdrž baterie 3 roky je garantována, reálná je 4-5 let.

Umožňují 2-barevné nebo 3-barevné zobrazení.
(černá/bílá) (černá/bílá/červená).

Jsou čitelné za všech světelných podmínek.



Schéma fungování systému el. cenovek (ESL)



Druhy elektronických cenovek

Cenovky bateriové



Cenovky integrované



Uchycení a upevnění elektronických cenovek

Elektronické cenovky lze pomocí příslušenství upevnit a umístit prakticky kamkoli.



Individuální řešení



Jak využít el. cenovek v marketingu prodejny?

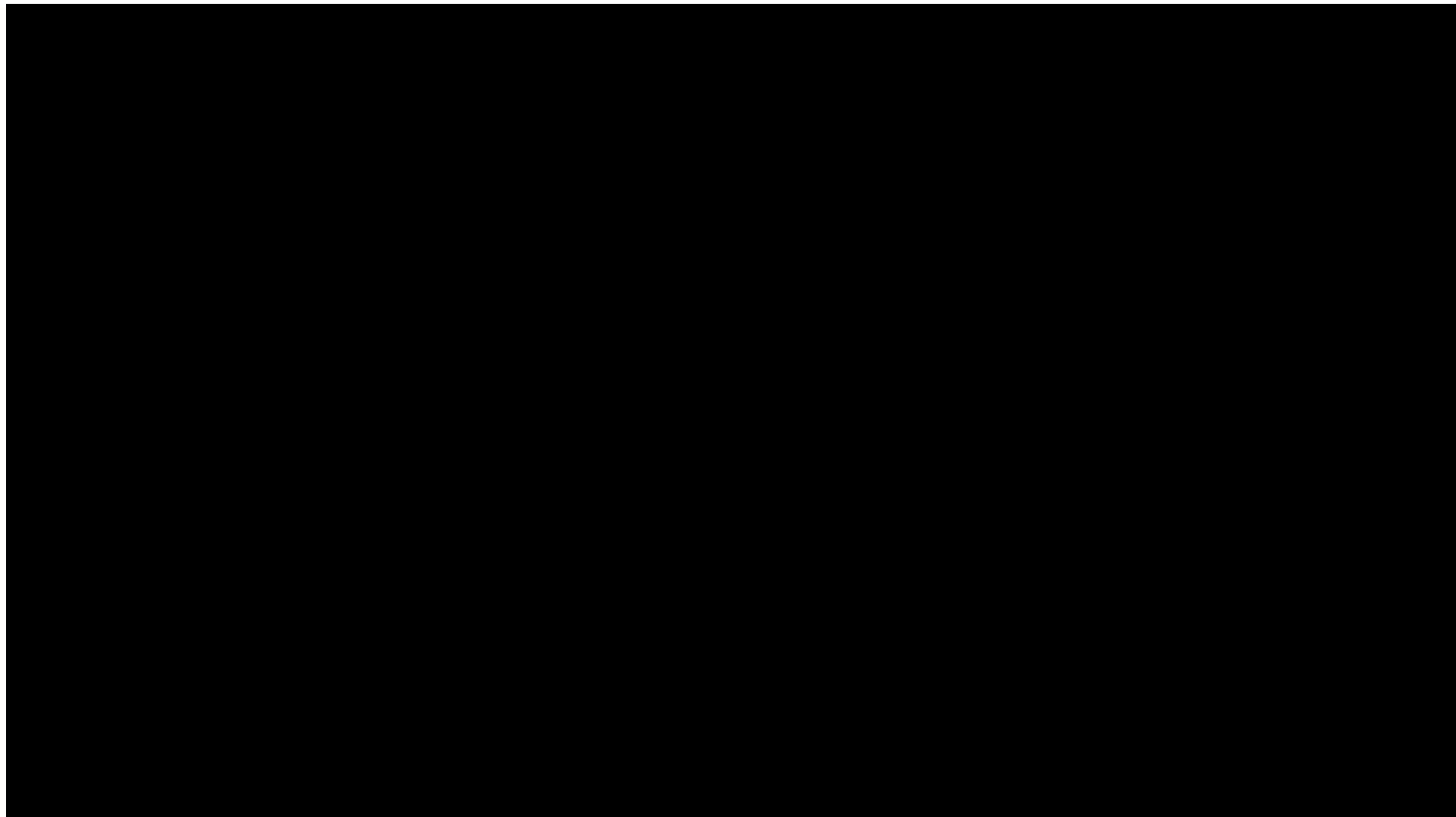
- Odpolední slevy na pečivo a zeleninu – akční nebo pravidelné v určitém časovém rozmezí.
- Venku prší? Happy hour od 16 do 18 hod na nákup deštníků s 10 % slevou lze udělat prakticky obratem ruky. Pomocí věrnostního programu, můžete zákazníkům poslat sms s akční nabídkou a k dané hodině na všech obchodech snížit ceny.



Jak využít el. cenovek v marketingu prodejny?

- Elektronická cenovka může být prostřednictvím QR kódu nebo NFC nosičem dalších informací. Po načtení se zobrazí požadované informace nebo webová stránka.
- Přímá objednávka z kamenné prodejny/showroomu na e-shopu – pomocí mobilní aplikace naskenuji výrobek a ihned objednám.
- Elektronické cenovky mohou zobrazit jakoukoli grafiku v libovolné kombinaci tří barev – bílá, černá, červená. Pro každou „příležitost“ může být připraven jiný vzhled cenovky.





Co přinesla instalace el. cenovek?

Tchibo

„Každý týden obměníme čtvrtinu sortimentu prodejny. Elektronické cenovky tak přináší úsporu času a práce personálu prodejny i přímé propojení cen s centrálním systémem. Jedním kliknutím máme požadované ceny na všech vlastních prodejnách.“

Tomáš Zahradník, Shops Director CZ / SK

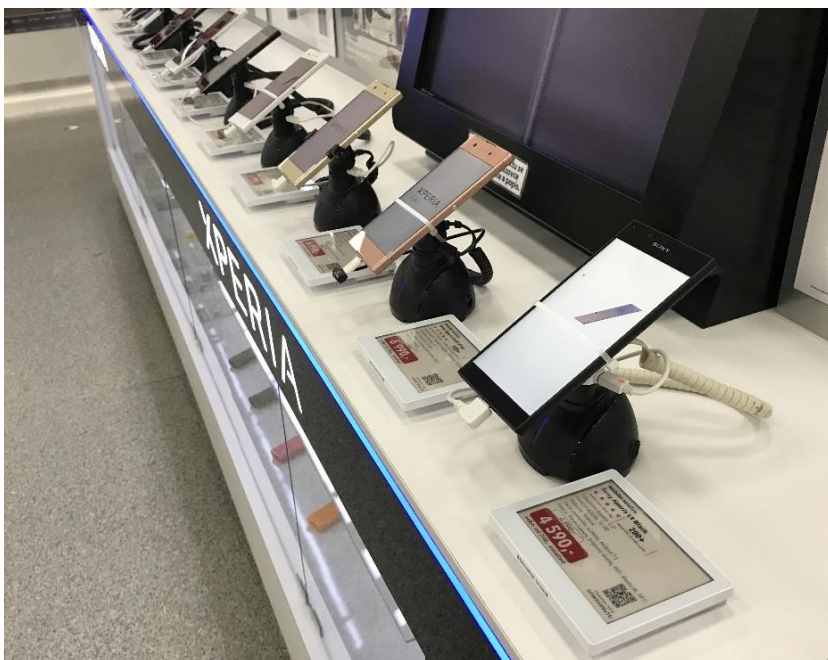


Co přinesla instalace el. cenovek?

Alza.cz – centrální showroom Praha 7

„V případě změny ceny produktu na našem e-shopu jsou elektronické cenovky naše jediná šance, jak do budoucna zajistit okamžitou aktualizaci ceny na prodejně. Ceny produktů měníme i několikrát denně, neustálé obměňování papírových cenovek na všech prodejnách je nejen pomalé, ale i ekonomicky nevýhodné a navíc zbytečně generuje odpad.“

Jan Moudřík, ředitel oddělení expanze, facility a showroom managementu



Děkuji za pozornost

Martin Rösler

Sales Manager

VKF Renzel ČR

www.vkf-renzel.cz