

Moderní trendy v oblasti pokladničních a skladových systémů

Ing. Radek Nachtmann – jednatel a ředitel P.V.A. systems

P.V.A. SYSTEMS S.R.O.



25 let zkušeností s vývojem a implementací v oblasti skladových a pokladních systémů

Spolehlivé řešení pro řízení obchodních řetězců, franšíz a obchodních koalic

100 obchodních centrál

4500 prodejen

6000 POS pokladen na PC nebo PC váhách

30 VO filiálek

Základní témata zvýšení efektivity

- **Automatizace procesů**
- **Sběr a analýza obchodních dat**
- **Snižování personální náročnosti**
- **Další služby pokladního místa**



Automatizace procesů

- **Maximální možné využití elektronické komunikace :**
 - Elektronické objednávky s využitím návrhů objednávek
 - Elektronická výměna dokladů (EDI i další formáty)
 - Centralizace číselníků a údajů o zboží, online aktualizace na jednotlivých prodejních místech

Automatizace procesů

- Centralizace cenotvorby

- Nastavení cenotvorby podle parametrů prodejny (typ, lokace, zařazení do řetězce)
- Centralizace nastavení akčních ceníků pro jednotlivé řetězce, prodejny a segmenty zákazníků s časovou platností a online přenosem na prodejní místa
- Automatizace tisku cenovek, aktualizace cen na dalších komunikačních místech (zákaznické monitory, price checkery, elektronické cenovky...)

Analýza obchodních dat

Optimalizace skladových zásob

- Identifikace problematického sortimentu z hlediska obrátkovosti
- Optimalizace objednávek, využití statistik pro automatické návrhy objednávek
- Vedení skladu obalů a obalových kont dodavatelů



Analýza obchodních dat

- **Vyhodnocování chování zákazníků**
 - Ideální využití zákaznických věrnostních programů
 - Analýzy nákupních košíků a reakce na výsledky
 - Využití výsledků pro komunikaci se zákazníkem
- **Vyhodnocení dodavatelů**
 - Nevykryté / předodané objednávky
 - Akční nákupy a prodeje, dopady akcí

Snižování personální náročnosti

Samooobslužné systémy

- Samooobslužné nebo hybridní pokladny
- Selfscanning – samooobslužné nákupní terminály
- Pokud je zároveň důsledně využívána maximální možná automatizace, personál prodejen s může věnovat především zákazníkům, zboží a vzhledu prodejny



Další služby pokladního místa

- **Integrace s nadstavbovými službami**
 - Prodej online losů a sázenek
 - Kromě běžného cashbacku také možnost zaplatit složenky
 - Dárkové karty, komunikace s externími (koaličními) zákaznickými systémy
 - Každá služba navíc je dalším důvodem k návštěvě prodejny !



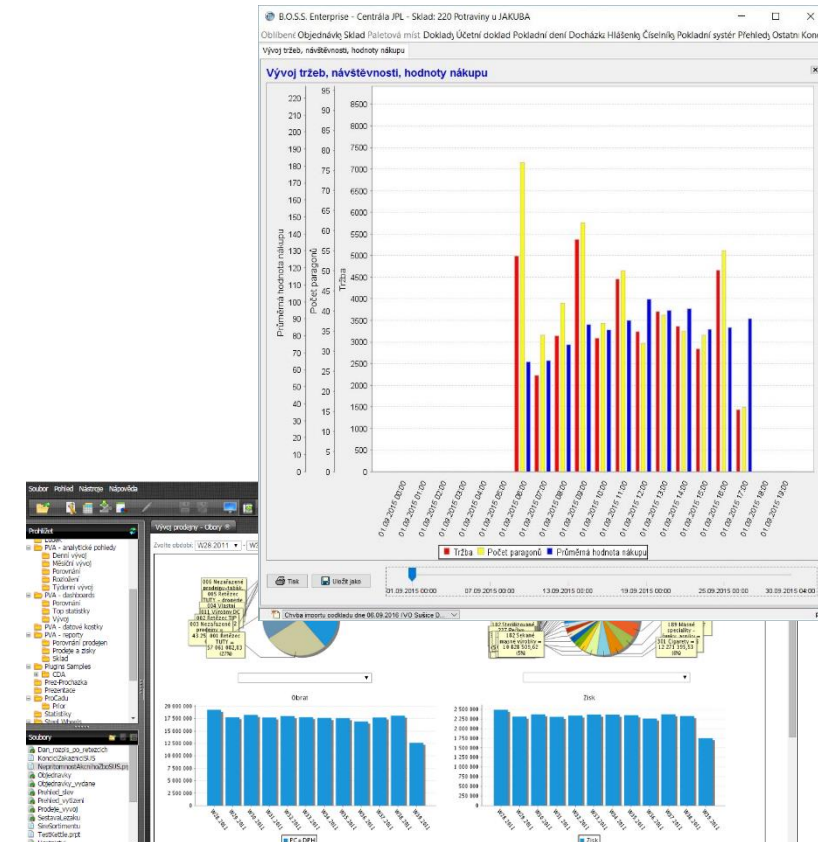
Potřebné prostředky k plnění moderních trendů

- **Automatizace procesů**
 - Kvalitní, moderní software s širokými možnostmi automatizace, centralizace a přizpůsobení elektronické komunikace ostatním systémům (dodavatelským, účetním apod.)

Potřebné prostředky k plnění moderních trendů

Sběr a analýza dat

Ideálním nástrojem kromě obchodního a pokladního softwaru jsou systémy typu Datové sklady – Business Intelligence (MIS – manažerský informační systém)



Potřebné prostředky k plnění moderních trendů

- **Snižování personální náročnosti**
 - Samoobslužné POS (HW+SW)
 - Samoobslužné terminály případně aplikace do mobilních telefonů
 - Systémy řízených skladů (WMS) pro velkoobchody a centrální sklady

Pár zajímavých čísel závěrem

Samoobslužná řešení

- Návratnost investice 4xSCO cca 30 měsíců
- Poměr hotovost / karty na SCO (říjen 2018, prodejna celkem 96 tis. transakcí, obrat 33 mil. 15 POS+4 SCO)
- Nárůst průměrného nákupu u selfscanningu cca. 7 %

Platební prostředek	Measures	
	Částka	Počet plateb
Vše	1 633 926	14811
Hotovost	601 791	9708
Platba kartou	885 565	4334
Cenina	136 359	717
Zákaznický kredit	1 127	10
Elektronické stravenky	9 085	42