



ΤΟ ΠΡΟΤΥΠΟ ΤΗΣ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ

RFID: Χαρτογράφηση της επιτυχούς διαδρομής

Χαρτογράφηση της επιτυχούς διαδρομής

Οι έμποροι και τα brands γνωρίζουν ότι για να ακμάσουν στον σημερινό ψηφιακό κόσμο, πρέπει να λειτουργούν πιο αποτελεσματικά και με ακρίβεια με τους ίδιους ή ακόμα και λιγότερους πόρους από πριν.

Για να επιτευχθεί αυτό, η αξιοποίηση της τεχνολογίας RFID βρίσκεται ψηλά στη λίστα των επιλογών, καθώς επιταχύνθηκαν η ανάγκη για εξαιρετικά υψηλή ακρίβεια αποθεμάτων και αποτελεσματικών υπηρεσιών στον καταναλωτή. Η μείωση των αποθεμάτων, η εξάλειψη των ελλείψεων και ο εξορθολογισμός της αποδοτικότητας του omni-channel, είναι μερικά μόνο από τα απτά οικονομικά οφέλη που μπορούν να επιτευχθούν μέσω της κατάλληλης αφομοίωσης της τεχνολογίας.

Καθώς το RFID συνέχισε να βελτιώνεται τα τελευταία χρόνια και το κόστος έχει μειωθεί, έχει περάσει από το στάδιο μιας τεχνολογίας υπό δοκιμή που πρέπει να αποδείξει ότι λειτουργεί, σε μία λύση που αυξάνει την κερδοφορία για κάθε έμπορο ή brand που την εφαρμόζει.

Δεν είναι πλέον η τεχνολογία που απαιτεί πολυετές πιλοτικό, αλλά κάτι που μπορεί να εφαρμοστεί γρήγορα και αποτελεσματικά, είτε με λύση source tagging είτε όχι.

Η Checkpoint μπορεί να στήσει ένα σύντομο, απλό πιλοτικό επικεντρωμένο στην τεκμηρίωση του business case σας, ενώ ταυτόχρονα συνεργάζεται με τους προμηθευτές σας για να ξεκινήσει ένα πρόγραμμα source tagging. Εάν έχετε ήδη ετικέτες από διεθνή brands, έχετε ακόμη μεγαλύτερο πλεονέκτημα, καθώς η πολλή δουλειά έχει ήδη γίνει και μπορείτε να επωφεληθείτε αμέσως από την απίστευτα αποδεδειγμένη επιστροφή επένδυσης (ROI) του RFID. Η μεγάλη ανάγκη για μαζική υιοθέτηση του RFID οφείλεται στη επιτάχυνση του omni-channel, του οποίου η κερδοφορία βασίζεται ουσιαστικά στην ύπαρξη ακριβούς απογραφής σε όλη την αλυσίδα εφοδιασμού.

Επομένως, με το RFID να υιοθετείται μαζικά και την ανάγκη των εμπόρων και των brands να το εφαρμόσουν γρήγορα και με ακρίβεια, η επιλογή του κατάλληλου τεχνολογικού συνεργάτη δεν ήταν ποτέ πιο κρίσιμη. Υπάρχει μεγάλη γκάμα παρόχων λογισμικού που μπορούν να παρέχουν τεχνολογίες απογραφής με πολύ ελκυστικά UI, αλλά τι πραγματικά σας προσφέρουν; Τα δεδομένα RFID είναι τόσο χρήσιμα όσο και οι ενέργειες στις οποίες προβαίνετε, και εκεί είναι που η αποδεδειγμένη ιστορική καθοδήγηση της Checkpoint προς τους εμπόρους και τα brands, μέσω ενός μοντέλου Client Success, εστιάζει στις συγκεκριμένες επιχειρηματικές σας ανάγκες και σας καθοδηγεί σε κάθε βήμα της διαδικασίας.

Η Checkpoint και η Επιτυχία του Πελάτη

Τι ακριβώς είναι το Client Success και γιατί είναι σημαντικό; Έρευνες δείχνουν πως οι πιο συνηθισμένοι λόγοι που οι έμποροι δεν αναπτύσσουν το RFID μετά από πιλοτικό δεν έχουν καμία σχέση με την ίδια την τεχνολογία ή το λογισμικό που την υποστηρίζει. Αντίθετα, σύμφωνα με την έρευνα του 2018 από τον Bill McBeath¹, οφείλεται στην έλλειψη μιας καλά σχεδιασμένης μελέτης, μαζί με την έλλειψη στελεχών υποστήριξης και ανταγωνιστικές επιχειρηματικές προτεραιότητες. Σύμφωνα με την εμπειρία της Checkpoint, αυτοί είναι οι πιο κρυφοί κίνδυνοι, γι' αυτό έχουμε επενδύσει πολλά σε ανθρώπους και πόρους για να βοηθήσουμε στην επιτυχία σας. Ως εκ τούτου, Client Success είναι ακριβώς αυτό, μια φιλοσοφία που βάζει πρώτα την επιτυχία του πελάτη, με μια εξατομικευμένη προσέγγιση στη δημιουργία ενός επιτυχημένου προγράμματος RFID που παρέχει σαφή απόδοση επένδυσης για την εταιρεία σας και καθοδηγεί τους πάντες - από τους συνεργάτες του καταστήματος έως τα στελέχη υψηλού επιπέδου στα κατάλληλα βήματα για την εκτέλεση της ανάπτυξης του RFID.

Αυτό βοηθά στον μετριασμό των κινδύνων και επιταχύνει την υλοποίησή - και ως επακόλουθο στην γρήγορη επίτευξη οικονομικών αποτελεσμάτων.

Ένα έργο RFID πρέπει να έχει ένα εστιασμένο σύνολο KPI, προσαρμοσμένο για εσάς. Για εμάς η πρώτη συζήτηση αφορά στην κατανόηση των προβλημάτων και πώς το RFID μπορεί να επηρεάσει την κερδοφορία και τις λειτουργίες. Το θέμα με το RFID είναι πως μπορεί να κάνει πολλά - με αποτέλεσμα να χάνεται η εστίαση στις βασικές πτυχές που οδηγούν σε ένα επιτυχημένο αποτέλεσμα. Η φιλοσοφία μας είναι δοκιμασμένη², εργαζόμαστε για να προβλέψουμε και να προσφέρουμε μια ROI προσαρμοσμένη στην επιχείρησή σας.

Πρόβλεψη ROI με το Checkpoint Store Scan

Κατά τη φάση της **Πρόβλεψης**, η ομάδα Επιτυχίας Πελάτη θα συναντηθεί με τους βασικούς ενδιαφερόμενους φορείς και θα προσδιορίσει σε ποιους τομείς του οργανισμού σας μπορεί το RFID να έχει το μεγαλύτερο αντίκτυπο. Αυτό επιτυγχάνεται με το Store Scan. Η ομάδα μας θα επισκεφθεί ένα κατάστημα της επιλογής σας και θα πραγματοποιήσει μια «Σάρωση Καταστήματος», όπου μετράμε ποιο τμήμα του καταστήματός σας έχει ήδη επισημανθεί ή εάν είστε private brand, θα επισημάνουμε με ετικέτες ένα μέρος του καταστήματός σας για να πραγματοποιήσουμε μια σάρωση.

Τι σας προσφέρει αυτό;

Θα πάρετε μια ιδέα τι μπορεί να κάνει το RFID για την επιχείρησή σας με τα δεδομένα σας.

Θα συνδέσουμε τις αποκλίσεις στο απόθεμά σας σε ένα αποδεδειγμένο μοντέλο ROI βασισμένο σε δεδομένα του κλάδου. Αυτό βοήθησε αρκετούς εμπόρους να περάσουν από την αναζήτηση των πιθανών οφελών του RFID, στη άμεση υλοποίηση πιλοτικού, απόφαση βασισμένη στα εφικτά KPI.



1 McBeath, The ROI for RFID technology in retail, Feb 2018

2 Checkpoint Store Scan study 2020

Έχουμε δει Store Scans με ακρίβεια σε επίπεδο SKU κάτω από <75%, το οποίο μετέπειτα συνδέεται σε **business case** με στόχο ακρίβεια μεγαλύτερη του >95%.

Περαιτέρω παραδείγματα παραγόντων που μπορούν να οδηγήσουν ένα business case (υποδείγματα):



Αύξηση πωλήσεων μέσω σωστών αποθεμάτων & μείωση ελλείψεων (1.5 – 5.5%)²



Βελτιωμένες λειτουργικές διαδικασίες



Μείωση υπερβολικού στοκ που οδηγεί σε μειώσεις τιμών και αύξηση κεφαλαίου κίνησης (2 - 13%)



Ανακατανομή εργασίας- μείωση έως και 75% στις τρέχουσες διαδικασίες απογραφής (Μελέτη ECR)



Βελτιωμένες δυνατότητες omni-channel



Ετήσιο κόστος απογραφών- Ορισμένοι πελάτες της Checkpoint μπόρεσαν να χρησιμοποιήσουν το RFID για να εξαλείψουν τις απαιτήσεις για εξωτερικά συνεργεία.



Μείωση απωλειών



Αποδείξτε την ROI με ένα πιλοτικό

Ακολουθώντας τη φάση πρόβλεψης, μεταβαίνουμε στη φάση Απόδειξης, ή προ-ανάπτυξης/πilotού. Στην Checkpoint, πιστεύουμε ότι πρέπει να επενδύσουμε σημαντικά στην επιτυχία του έργου σας και να αναλάβουμε την ευθύνη για να οδηγηθούμε σε επιτυχές αποτέλεσμα. Σε αυτό το σημείο, το πιλοτικό πρέπει να αποδείξει ότι το business case που βοηθήσαμε να προσδιοριστεί, είναι εφικτό και μπορεί να συνεργαστεί με τα Store Operations στις βέλτιστες πρακτικές εκπαίδευσης και ανάπτυξης.

Ενώ το RFID είναι πολύ εύκολο να το μάθουν στα καταστήματα, εξακολουθεί να απαιτεί διαχείριση αλλαγών και αυτό το καταλαβαίνουμε. Η ομάδα Client Success της Checkpoint συνεργάζεται με τις ομάδες σας για να δημιουργήσει προσαρμοσμένη τεκμηρίωση εκπαίδευσης και επιτόπια υποστήριξη για να διασφαλίσει την ομαλή ανάπτυξη.

Αναπτύσσουμε σχέσεις από το επίπεδο πωλήσεων καταστήματος έως τα στελέχη υψηλού επιπέδου για να ενισχύσουμε τη συμμόρφωση και να διασφαλίσουμε ότι εργαζόμαστε για την απόδειξη του business case.

Τέλος, η ομάδα Client Success εργάζεται επιμελώς για να μελετήσει τα καταστήματά σας, τον τρόπο λειτουργίας τους και να αναζητήσει μελλοντικές ευκαιρίες βελτίωσης. Αναγνωρίζουμε ότι κάθε εταιρία είναι διαφορετική και αυτό που λειτουργεί για έναν, μπορεί να μην για κάποιον άλλο. Αυτό είναι κρίσιμο για την επιτυχή επέκταση ενός προγράμματος RFID σε ολόκληρη την αλυσίδα σας. Κατά τη διάρκεια αυτής της πιλοτικής φάσης, η Checkpoint θα πραγματοποιεί εβδομαδιαίες συναντήσεις με τις ομάδες καταστημάτων, θα ελέγχει τακτικά τους δείκτες KPI και θα λογοδοτεί για τυχόν προβλήματα που προκύπτουν.

Ξεκλειδώστε ευκαιρίες ROI αναπτύσσοντας λύση RFID με την Checkpoint

Μετά από μια επιτυχημένη προ-ανάπτυξη, το Client Success δεν σταματά εκεί. Περνάμε στη φάση **Deliver**, όπου σας καθοδηγούμε στην υλοποίηση στην αλυσίδα των καταστημάτων σας. Ήδη, έχετε αποκτήσει τη γνώση για το πώς επηρεάζει το RFID τον οργανισμό σας και τις βέλτιστες πρακτικές εφαρμογής, αλλά σας παρέχουμε τους πόρους για να διασφαλίσουμε ότι η ανάπτυξή σας είναι επιτυχής και συνεργαζόμαστε με τις περιφερειακές ομάδες σας για εκπαίδευση. Επενδύουμε σε κάθε βήμα της επιτυχίας σας, αφιερωμένοι στη βελτίωση της κερδοφορίας σας.

Άλλοι θα σας δώσουν αναλυτικά στοιχεία και πληροφορίες, η Checkpoint παρέχει αποτελέσματα ώστε το business case να σας προσφέρει τη δυνατότητα βελτιστοποίησης της ROI.

Οι έμποροι λιανικής πρέπει να είναι σε θέση να εφαρμόζουν τεχνολογίες γρήγορα, χωρίς κινδύνους και με περιορισμένους πόρους. Το RFID παρέχει πλήθος δεδομένων, αλλά τα δεδομένα είναι τόσο καλά όσο οι ενέργειες που μπορούν να προκύψουν από την εκμετάλλευσή τους. Το μοντέλο Client Success της Checkpoint οδηγεί αυτές τις ενέργειες και επιτρέπει στην επιχείρησή σας να αποκομίσει οικονομικά κέρδη από την επένδυση σε RFID.



Η προσέγγιση της Checkpoint



Εμπλεκόμαστε

Στην Checkpoint γνωρίζουμε ότι όταν πρόκειται για RFID, δεν υπάρχει λύση πακέτο. Τα στελέχη μας Client Success συνεργάζονται με κάθε πελάτη για να καλύψουν τις ιδιαίτερες ανάγκες τους.



Υποστηρίζουμε

Οι αναπτύξεις RFID δεν έχουν οριστικό τέλος και η Checkpoint είναι αφοσιωμένη στη συνεχή βελτίωση και υποστήριξη. Υποστήριξη που είμαστε ενθουσιασμένοι να παρέχουμε.



Δεσμευόμαστε

Στην Checkpoint βλέπουμε τους πελάτες μας ως συνεργάτες και συνεργαζόμαστε καθημερινά για να τους βοηθήσουμε να αξιοποιήσουν στο έπακρο την ανάπτυξη RFID.

Το άρθρο του Bill McBeath από το 2018 στο τέλος αναφέρει: «Τελικά η επιτυχία δεν σχετίζεται με την τεχνολογία, αλλά με την κατανόηση του τι να κάνουμε με τα νέα δεδομένα, τις δυνατότητες και την επίγνωση - ποιες αλλαγές μπορούν να γίνουν για να αποδώσει η ανάπτυξη RFID για το συγκεκριμένο σύνολο προϊόντων και μοντέλο λειτουργίας ενός εμπόρου». Αυτό το απόσπασμα δεν θα μπορούσε να συνοψίσει καλύτερα την προσέγγιση της Checkpoint για το RFID.

Στον σημερινό κόσμο, ένα πιλοτικό δεν μπορεί πλέον να χρησιμοποιηθεί ως πείραμα. Πρέπει να έχει σαφώς καθορισμένους στόχους που παρέχουν άμεση απόδοση, κάτι που κάνει το RFID εάν αναπτυχθεί σωστά, γι' αυτό και εστιάζουμε να βοηθήσουμε τους εμπόρους να μετριάσουν αυτόν τον κίνδυνο και να εφαρμόσουν το RFID γρήγορα αλλά και με ακρίβεια. Το μοντέλο Client Success προσφέρει ακριβώς αυτό. Είμαστε δίπλα σας σε κάθε βήμα, καθ' όλη τη διάρκεια της ανάπτυξης, με την υποστήριξη μιας πλατφόρμας λογισμικού που παρέχει δεδομένα εστιασμένα σε ενέργειες, που οδηγεί αποτελεσματικές δραστηριότητες στο κατάστημα, οι οποίες, με τη σειρά τους, μπορούν να οδηγήσουν σε τεράστια απόδοση επένδυσης.

Υπάρχουν πολλοί παράγοντες για να αποφασίσετε με ποιον θα συνεργαστείτε σε μια ανάπτυξη RFID, αλλά η Checkpoint δεν θα εγκαταστήσει απλά το λογισμικό και θα εξαφανιστεί - είμαστε μαζί σας σε κάθε βήμα.

Καλέστε μας σήμερα για να μάθετε περισσότερα σχετικά με το πώς μπορούμε να σας βοηθήσουμε.



Σχετικά με την Checkpoint Systems, Inc.

Η Checkpoint Systems, με 50 χρόνια τεχνογνωσίας στην τεχνολογία ραδιοσυχνότητων, είναι ο μοναδικός ολοκληρωμένος πάροχος λύσεων RF / RFID για καταστήματα λιανικής πώλησης. Με τις απαιτήσεις των καταναλωτών να αυξάνονται εκθετικά, προσφέρει έξυπνες λύσεις - φέρνοντας διαφάνεια και αποδοτικότητα στη λιανική, οποιαδήποτε στιγμή και οπουδήποτε. Με ειδικό λογισμικό, υλικό, ετικέτες, και συνδεδεμένες λύσεις βασισμένες σε cloud, βελτιστοποιεί τις διαδικασίες και την αποτελεσματικότητα σε πραγματικό χρόνο, σε όλη την αλυσίδα εφοδιασμού, με αποτέλεσμα τη βελτίωση της κερδοφορίας και την εμπλουτισμένη αγοραστική εμπειρία.

Σχετικά με την CCL Industries

Η CCL Industries Inc, παγκόσμιος ηγέτης στην εξειδικευμένη παραγωγή ετικετών και λύσεων συσκευασίας για παγκόσμιους οργανισμούς, τις μικρές επιχειρήσεις και τους καταναλωτές, απασχολεί περίπου 19.000 άτομα και λειτουργεί 150 εγκαταστάσεις παραγωγής σε 5 ηπείρους με εταιρικά γραφεία στο Τορόντο του Καναδά και στο Φράνκινγκχαμ της Μασαχουσέτης.

Σχετικά με την Οδέσους ΑΕ

Η Οδέσους ΑΕ ιδρύθηκε το 1993 με στόχο να καλύψει όλο το φάσμα της ηλεκτρονικής προστασίας των εμπορευμάτων μιας επιχείρησης έναντι των κλοπών, τόσο από πελάτες όσο και από το προσωπικό. Κατέχει ηγετική θέση στον κλάδο, με πάνω από 9500 συστήματα σε λειτουργία σε όλη την Ελλάδα. Αντιπροσωπεύει και συνεργάζεται με κορυφαίες εταιρίες και παρέχει λύσεις προστασίας για κάθε τύπο προϊόντος με εξειδικευμένες προτάσεις, προσαρμοσμένες στον εκάστοτε πελάτη. Στόχος μας είναι η εξασφάλιση της διαθεσιμότητας των προϊόντων στα ράφια και η αύξηση της κερδοφορίας. Με έδρα την Αθήνα και υποκατάστημα στην Θεσσαλονίκη, τα πλήρως εξειδικευμένα τεχνικά συνεργεία και οι σύμβουλοι πωλήσεων, καλύπτουν την ηπειρωτική και νησιωτική Ελλάδα.



Ανθ. Σπύρου Ρεγκουκού 12 - Τρεις γέφυρες
117 45 Αθήνα
τηλ. 210.32.27.140, φαξ. 210.32.26.808

Μικρών 7 & Τύρος 41
546 38 Θεσσαλονίκη
τηλ. 2310.943.400, φαξ. 2310.943.960

