

Įmonės vizitinė kortelė - modernios firminės parduotuvės



Atidarant pirmąsias firmines „Arvi kalakutai“ parduotuves buvo siekiama, kad firminė parduotuvė formuotų palankų kompanijos įvaizdį ir turėtų teigiamos įtakos pirkėjų veiksmams.

Iššūkis

Atidarant pirmąsias firmines „Arvi kalakutai“ parduotuves buvo siekiama, kad firminė parduotuvė formuotų palankų kompanijos įvaizdį ir turėtų teigiamos įtakos pirkėjų veiksmams. Įmonė, siekdama neatsilikti nuo rinkos lyderių ir būti konkurencinga, nusprendė naujas parduotuves aprūpinti modernia įranga, sukurti patrauklų dizainą, klientui jaukią ir mielą aplinką.

Be viso to, buvo pageidaujama turėti ir kiekinę apskaitą bei suburti lojalių klientų grupę, kurios nariai ypatingomis progomis būtų džiuginami nuolaidomis, specialiais pasiūlymais. Visus kompanijos pageidavimus galėjo išpildyti tik kompleksinius sprendimus siūlanti kompanija. UAB „Arvi kalakutai“ pasirinko ilgametę patirtį turinčios StrongPoint paslaugas.

Sprendimas

Firminėse „Arvi kalakutai“ parduotuvėse įdiegti modernūs ir profesionalūs NCR Real 80C POS terminalai. Iš kokybiškų detalių pagaminti terminalai palengvina kasininko darbą, jais patogiu ir paprastu naudotis. Sistemoje įdiegta profesionali pardavimo vietos (POS) programinė įranga Centux, skirta maisto tinklams ir veikianti Linux operacinėje sistemoje.

Siekiant ergonomiškumo darbo vietoje, pasirinkta SpacePole sistema, leidžianti ne tik patogiai ir greitai dirbti kasininkui, bet ir patogiai apsipirkti pirkėjui. Patogiam aukštyje įtaisytame kliento displejuje pirkėjas aiškiai mato pirkimo kvito įrašus, o nevykstant pardavimo operacijai – informaciją apie naujus produktus ar akcijas.

Įdiegta bankinių kortelių atsiskaitymo ir duomenų apsikeitimo su centriniu biuru, kur veikia Microsoft Dynamics NAV apskaitos programa, sistema, užtikrina, kad duomenys bus operatyviai apdoroti ir išanalizuoti.

Rezultatas

Įdiegtas kompleksinis IT sprendimas atnešė pastebimą naudą ne tik kasininkams, bet ir pirkėjams: pagreitėjo ir supaprastėjo atsiskaitymo kasoje procesas, atsirado naujos galimybės platinti ir matyti marketingo informaciją, analizuoti klientų pirkimo tendencijas, kasininkų pardavimų duomenis.



Linus Zaveckis
Arvi kalakutai
Lietuva

„StrongPoint pasirinkome, nes kompanijos specialistai jau žinojo mūsų veiklos specifiką. Sprendimas pateisino mūsų lūkesčius, sistema puikiai veikia. Dabar galime savo nuolatiniam klientams pasiūlyti už pirkinį mokėti mažiau“ – teigia UAB „Arvi Kalakutai“ finansų direktorius Linas Zaveckis.

