



Juvelyrinių parduotuvių tinklas rūpinasi pirkėjų lojalumu

„Tomas Gold“, norėdami atsidėkoti nuolatiniam klientams ir skatinti pirkėjų lojalumą, siekė įsidiesti nuolaidų sistemą su kliento lojalumo kortelėmis, efektyviai apskaityti dovanų kuponus ir lombardo veiklą. Prekybos valdymo modernizavimui pasirinkta AgoRetail sistema.

UAB „Tomas Gold“ valdo juvelyrinių parduotuvių „Tomas Gold“ ir „Silver&Gold“ tinklus, kuriuose vykdoma mažmeninė prekyba tauriaisiais metalais, brangakmeniais, juvelyriniais gaminiais. Tinklas visoje Lietuvoje šiuo metu vienija 27 prekybos salonus ir intensyviai plečia savo veiklą.

Iššūkis

„Tomas Gold“, norėdami atsidėkoti nuolatiniam klientams ir skatinti pirkėjų lojalumą, siekė įsidiesti nuolaidų sistemą su kliento lojalumo kortelėmis. Ligi šiol naudota mažmeninės prekybos valdymo sistema neturėjo tokios galimybės ir ėmė nebeatitikti juvelyrinių parduotuvių tinklo poreikių. Be lojalumo sistemos, aktualus buvo ir dovanų kuponų apskaitos klausimas. Be to, UAB „Tomas Gold“ salonai teikia ir lombardo paslaugas – tad reikalingas sprendimas, kuris leistų apskaityti ir šią veiklos sritį bei generuoti reikalingas ataskaitas.

Sprendimas

Veiklos valdymo modernizavimui pasirinkta AgoRetail sistema, apimanti visus mažmeninės prekybos valdymo etapus nuo POS terminalo iki centrinio biuro, kuri atitiko įmonės poreikius. Programa įgalina efektyviai vykdyti prekių tiekimo, kainodaros funkcijas, pilnai kontroliuoti pardavimo procesą. Be to, mažmeninės prekybos valdymo modulis AgoRetail turi automatizuotą nuolaidų ir akcijų valdymo funkcionalumą. Šis įrankis leidžia turėti vieningą lojalumo sistemą, įsidiesti ir klientams pasiūlyti lojalumo korteles.

Viena iš priežasčių, paskatinusių AgoRetail pasirinkimą, yra ilgametis ir patikrintas bendradarbiavimas su sprendimo kūrėja ir diegėja StrongPoint. Sistema pasižymi plačia pardavimo duomenų analitika, leidžiančia analizuoti pardavimo tendencijas ir atsižvelgiant į pokyčius priimti prekybai reikšmingus bei aktualius sprendimus – įvairios ataskaitos generuojamos automatiškai, minimali-zuojant rankinį darbą ir galimų žmogiškųjų klaidų tikimybę.

Rezultatas

AgoRetail dėka „Tomas Gold“ savo ištikimiems klientams gali pasiūlyti dalyvauti lojalumo programoje, išduodant vardines nuolaidų korteles, efektyviai valdyti dovanų kuponų apskaitą. Darbuotojų patogumui ir spartesniam darbui gali modifikuoti pardavimo langą pagal savo poreikius.

Be to, ženkliai sumažėjo rankinio darbo apimtys – įvairaus pobūdžio ir detalumo ataskaitos gali būti automatiškai ir be didelių pastangų sugeneruojamos tiek grafiniu, tiek Excel lentelių pavidalu. Tokiu būdu įmonė ne tik sutaupo laiko ruošdama ataskaitas, išvengia žmogiškojo faktoriaus klaidų, bet ir gauna daugiau vertingos informacijos ir tuo pačiu gali greičiau reaguoti į bet kokius rinkos pokyčius. Naujoji mažmeninės prekybos valdymo sistema palengvino juvelyrinių parduotuvių tinklo plėtrą.

