



Konsequente e-Business-Strategie bis
zum Warenregal – und darüber hinaus



Telepanel Millennium PLUS™ *Elektronische Regaletiketten*

Ein exklusives Angebot von IBM





Highlights

Mit e-Business direkt zum Warenregal

- Anzeige von Sonderrabatten, produktspezifischen Details und sonstigen Informationen – und natürlich 100% korrekte Preisangaben
- Optimale Ergebnisse für Filialplanungssysteme
- Gezielte, auffällige Anzeigen von Sonderangeboten, Mengenrabatten und anderen Werbeaktionen
- Erfassung von Daten für Warenwirtschaft, rechnergestützte Bestellung und Gewinnanalyse
- Hinführung der Kunden zu Selbstbedienungsterminals, Online-Läden und anderen E-Commerce-Optionen

e-Business-Power bis zum Warenregal

Automatisches Anzeigen, Aktualisieren und Erfassen von Daten

Die ausschließlich von IBM vertriebenen elektronischen Regaletiketten Telepanel Millennium PLUS machen aus Preisschildern wertvolle Datenzugangspunkte im Rahmen einer globalen e-Business-Infrastruktur. Nach Installation der Telepanel-Regaletiketten lässt sich jeder Artikel in jedem angeschlossenen Geschäft in aller Welt durch die vorhandenen e-Business-Anwendungen erreichen – von Kleiderbügeln in Paris bis zu Tiefkühltruhen in San Francisco.

Telepanel-Regaletiketten werden durch hochfrequente Funksignale angesteuert. Aktualisierungen und Änderungen werden von einem zentralen Punkt aus an die einzelnen, separat mit Strom versorgten Telepanels gesendet. Das Telepanel erkennt das Signal, führt die entsprechende Änderung durch und sendet ein Quittungssignal an die Zentrale zurück. Das digitale Display zeigt die jeweiligen Informationen an und bietet darüber hinaus den Kunden und dem Personal die Möglichkeit, per Knopfdruck zusätzliche Daten abzurufen.

Ein einfaches Konzept – mit phänomenalem Effekt für jede Einzelhandelsumgebung.

Für den Kunden wird das Einkaufen mit dem interaktiven System interessanter. Telepanel-Regaletiketten sorgen stets für hundertprozentig zuverlässige Preisangaben – keine Verwirrung mehr an der Kasse! Zusätzlich können die Telepanels den Kunden über Stammkundenrabatte und sonstige an bestimmte Bedingungen geknüpfte Preisnachlässe informieren. Sie können aber auch zusätzliche Informationen zu dem jeweiligen Produkt anzeigen.

Darüber hinaus bieten die Telepanels Möglichkeiten der Werbung direkt an dem Punkt, an dem die Kaufentscheidung gefällt wird. Über Telepanels können Sonderaktionen, Werbeangebote, Kombinationsangebote und sonstige werbewirksame Mitteilungen bekannt gegeben werden. Jedes Modul ist programmierbar. Welche Daten es anzeigt, lässt sich also je nach Bedarf festlegen. Über das Telepanel kann man beispielsweise feststellen, wie oft der Grundpreis eines Premium-Produktes abgefragt wurde – unabhängig davon, ob es tatsächlich gekauft wurde oder nicht.

Kundenrückmeldungen zur Gewinnmaximierung nutzen

- *Schnelle, problemlose Preisänderungen für sämtliche Produkte von einem zentralen Punkt aus*
- *Feinabstimmung der Angebotstaktik anhand des Kundenverhaltens innerhalb kürzester Zeit*
- *Bequemes Testen von Preiselastizität und Preissensibilität bestimmter Produkte, z.B. neuer Artikel oder Hausmarken*

Service und Support vom Marktführer für Einzelhandelssysteme

- *Über sein weltumspannendes Servicenetz bietet IBM schnellen technischen Service in über 160 Ländern der Welt*
- *Die zahlreichen IBM Projektteams sorgen für eine effiziente Realisierung weltweiter Implementierungen und großer Installationen*
- *IBM verfügt über drei Jahrzehnte praktischer Erfahrungen in nahezu alle Sparten des Einzelhandels in allen Regionen der Welt*

Alle diese Daten können im Filialbüro oder in der Firmenzentrale erfasst und warenauswirtschaftlich genutzt werden – zur Lagerhaltung, computergestützten Bestellung, Spartenverwaltung und Gewinnanalyse. Daraus ergibt sich für das Management ein vollständigeres Gesamtbild der Stammkundschaft jeder Einzelhandelsfiliale – ihrer Kaufgewohnheiten, Produktpräferenzen und ihrer Reaktionen auf Sonderaktionen und Werbeangebote.

Doch das ist nicht alles. Über die Telepanels kann das Geschäft auch für seine anderen Vertriebskanäle werben – direkt vom Laden aus. Kurzmitteilungen können die Kundschaft auf die firmeneigene Website, auf Selbstbedienungsterminals oder sonstige Dienstleistungsangebote wie z.B. Geschenklisten, auf eine gebührenfreie Kundenhotline oder ein sonstiges Element der e-Business-Strategie hinweisen.

Auch beim Auffüllen der Ladenregale ersparen die Telepanels viele Mühe. Sie zeigen an, welche Artikelbestände zur Neige gehen und liefern Daten zur Berichterstattung über die erfolgte Bestandsergänzung.

Dieses vielseitige Nutzungspotenzial – das hier noch nicht annähernd vollständig dargestellt wurde – ist der Grund, weshalb sich IBM zu einer weltweiten Technologieallianz mit Telepanel Systems Inc. entschloss. Als exklusiver weltweiter Lieferant der Telepanel-Regaletiketten hat IBM sein Angebot an e-Business-Lösungen für Einzelhandelsgeschäfte – von Kassensystemen einschließlich Software und Peripheriegeräten über Strategieberatung bis hin zum weltweiten Kundenservice und -support – um ein weiteres wertvolles Element ergänzt.

Sofortige Kostensenkung

Durch den Einsatz der Telepanels können Einzelhandelsfirmen ihre Rentabilität in dreifacher Hinsicht verbessern. Zum einen reduzieren die Telepanels die Personal- und Materialkosten drastisch. Herkömmliche Preisschilder entfallen; eine Überprüfung der Preisauszeichnung ist überflüssig. An die Stelle produktspezifischer Hinweisschilder treten automatische elektronische Anzeigen. Mit Telepanels sind Preiserkundigungen seltener nötig, und Scanfehler treten seltener auf – beides Faktoren, die sich direkt auf die Zufriedenheit der Kunden auswirken. Außerdem ersparen Telepanels dem Personal das manuelle Ausfüllen von Sonderbestellinformationen sowie die Preisauszeichnung von Artikeln.

Zum zweiten haben Einzelhandelsfirmen mit Telepanels eine wesentlich bessere Kontrolle über die Geschäftsvorgänge insgesamt. Sonderangebote können zeitgenau begonnen und beendet werden, wodurch Gewinneinbußen reduziert werden. Da die Telepanels starr befestigt werden, lässt sich auch die Bestandsergänzung durch Zulieferer besser kontrollieren und die Überschreitung des zugewiesenen Regalplatzes vermeiden. Zudem können die Telepanels nur für die im Kassensystem, z.B. einer IBM SurePOS™, definierten Artikel eingerichtet werden, d.h. die Trefferquote beim Einscannen steigt und nicht autorisierte Produkte werden eliminiert.

Was jedoch am meisten zählt, ist das Umsatzsteigerungspotenzial. Die Produktvorräte sind festen Regalplätzen zugeordnet, so dass Fehlbestände sofort feststellbar sind und eine Verdrängung von Produkten aus den vorgesehenen Bereichen ausgeschlossen wird. Und der Einzelhändler kann sich darauf verlassen, dass immer der richtige Preis und die richtigen Werbemitteilungen angezeigt werden.

Optimale Ergebnisse mit Planungssystemen

Mit Telepanels kann der Einzelhändler die Produktnachbestellung und die Bestandsverwaltung (Shelf Management) effizienter machen. Die Telepanels speichern filialenspezifische Nachbestellinformationen direkt am Warenregal – z.B. die Bestandsstückzahlen, bei deren Erreichen das Produkt nachbestellt wird, die Produktgängigkeit, den Bearbeitungsstatus der Nachbestellung und Lagerbestand in Stückzahlen. In Kombination mit Filialplanogrammen stellen die Telepanels fest, ob das Planogramm eingehalten wird, und bestätigen ggf. vollzogene Änderungen. Autorisierte, aber noch nicht ins Sortiment aufgenommene Produkte sowie Waren, die ohne Autorisierung in das Geschäft eingebracht wurden, lassen sich besser verfolgen. Telepanels sorgen dafür, dass Regalendauslagen und Sonderauslagen richtig aufgebaut und entsprechende Sonderhinweise an den Regalen angebracht bzw. davon entfernt werden. Die Telepanels geben auch Aufschluss über schlecht gehende Waren und helfen, wertvollen Platz im Laden nicht durch Artikel zu verschwenden, die sich schlecht verkaufen lassen.

Optimierte Gewinnmargen durch effizienteres Preismanagement

Da die Telepanels Preisänderungen automatisch mitvollziehen, sind Preisanpassungen einfacher und schneller durchzuführen; Irrtümer werden praktisch ausgeschaltet. Dies eröffnet die Möglichkeit, Tag für Tag Preise beliebig zu verändern und immer mit der Konkurrenz Schritt zu halten. Niedrige Preise für eine begrenzte Anzahl von Artikeln verstärken den Kundenzustrom und können durch etwas höhere Preise für weniger preissensible Produkte wieder ausgeglichen werden, um die Gewinnmargen zu optimieren. Der Einzelhändler kann beispielsweise mit Sonderpreisen der Konkurrenz für besonders gut gehende Artikel sofort mitziehen und den Verlaust durch eine Erhöhung der Preise anderer Produkte um einen oder zwei Pfennige oder Cents wieder ausgleichen. Es bieten sich also in Puncto Preiselastizität völlig neue Gestaltungsmöglichkeiten, die die Gewinnmarge insgesamt verbessern können.

Telepanels erleichtern auch den Preisausgleich zwischen großen, nationalen Marken und weißer Ware. Und jahreszeitlich bedingte Preisschwankungen lassen sich durch Telepanels zeitlich proportionieren, anstatt drastische Steigerungen oder Reduzierungen vornehmen zu müssen.

Zufriedenere Kunden

Die Telepanel-Displays sind größer und damit leichter lesbar als die üblichen Preisauszeichnungen. Der Kunde hat es leichter, Preise zu vergleichen, Rabatte auszurechnen, den Nährwert anhand der Inhaltsangaben zu prüfen und Tagesangebote zu berücksichtigen – all das zum Zeitpunkt der Kaufentscheidung. Da die Telepanels dem Kunden auf einen Blick mehr Informationen anbieten, fällt diesem die Kaufentscheidung leichter, und er ist mit seinem Einkauf zufriedener. Andererseits liefern die Telepanels wertvolle Absatzinformationen, mit deren Hilfe der Einzelhändler sich ein genaues Bild von seinem Kundenstamm machen und sein Angebot bedarfsgerecht gestalten kann.

Nutzen Sie die Chancen neuer Technologien

Telepanels werden durch Hochfrequenzsignale angesteuert und erfüllen die Norm IEEE 802.11 für Funkadapter. Mit anderen Worten: Die Telepanels verhalten sich einfach wie ein zusätzliches Peripheriegerät Ihres Funknetzwerks – im Gegensatz zu proprietären Angeboten, die sich unter Umständen mit anderen drahtlosen Lösungen Ihres Systems wie z.B. abgesetzten Point-of-Sale-Stationen nicht vertragen. Das System kann für mehrfache Währungsangaben konfiguriert werden und ist Euro-bereit – eine ideale Lösung also für international tätige Einzelhandelsunternehmen. Die Telepanels werden zudem ständig weiterentwickelt und um zusätzliche wertvolle Funktionen ergänzt.

Elektronische Regaletiketten Telepanel Millennium PLUS auf einen Blick

Modellnummern	5410	9410F	5420	9420
Beschreibung	kleines Einzeldisplay	großes Einzeldisplay für Gefriertruhen	kleines Doppeldisplay	großes Doppeldisplay
Anzeige				
• Ziffern Preis / Preis pro Einheit	4	4	4/4	4/4
• Mehrzweck-Displays	2 (zweistellig)	2 (zweistellig)	–	–
• Symbole	Kreis, Rechteck, Dreieck	Kreis, Rechteck, Dreieck	Kreis, Rechteck, Dreieck	Kreis, Rechteck, Dreieck
• Ergänzungsanzeigen	Sale, ¢, %	Sale, ¢, %	¢, %	¢, %
• Anzahl der verfügbaren Einzelanzeigen	16, blätterbar	16, blätterbar	16, blätterbar	16, blätterbar
Tasten				
• Anzahl Programmtasten	3	3	3	3
Abmessungen				
• Abmessungen (mm)	39,37 x 59,69 x 23,11	39,37 x 80,26 x 23,11	39,37 x 59,69 x 23,11	39,37 x 80,26 x 23,11
• Größe Etikett (mm)	36,32 x 55,88	36,32 x 77,72	36,32 x 55,88	36,32 x 77,72
• Befestigung	Universalclip	Universalclip	Universalclip	Universalclip
Stromversorgung				
• Batteriebetriebsdauer	mind. 10 Jahre	mind. 10 Jahre	mind. 10 Jahre	mind. 10 Jahre
• Batteriewechsel	Kunde	Kunde	Kunde	Kunde

Elektronische Regaletiketten Telepanel Millennium PLUS auf einen Blick

Modellnummern	9420F	5620	9620	9620F
Beschreibung	großes Doppeldisplay für Gefriertruhen	kleines Euro-Display	großes Euro-Display	großes Euro-Display für Gefriertruhen
Anzeige				
• Ziffern Preis / Preis pro Einheit	4/4	6/6	6/6	6/6
• Mehrzweck-Displays	–	–	–	–
• Symbole	Kreis, Rechteck, Dreieck	–	Aufwärtspfeil, Abwärtspfeil	Aufwärtspfeil, Abwärtspfeil
• Ergänzungsanzeigen	¢, %	Promo	Promo	Promo
• Anzahl der verfügbaren Einzelanzeigen	16, blätterbar	3, blätterbar	3, blätterbar	3, blätterbar
Tasten				
• Anzahl Programmtasten	3	2	2	2
Abmessungen				
• Abmessungen (mm)	39,37 x 80,26 x 23,11	39,37 x 59,69 x 23,11	39,37 x 80,26 x 23,11	39,37 x 80,26 x 23,11
• Größe Etikett (mm)	36,32 x 77,72	36,32 x 55,88	36,32 x 77,72	36,32 x 77,72
• Befestigung	Universalclip	Universalclip	Universalclip	Universalclip
Stromversorgung				
• Batteriebetriebsdauer	mind. 10 Jahre	mind. 10 Jahre	mind. 10 Jahre	mind. 10 Jahre
• Batteriewechsel	Kunde	Kunde	Kunde	Kunde



Zusätzliche Informationen

Weitere Informationen zu Telepanel-Regaletiketten von IBM und zu anderen IBM Einzelhandelslösungen erhalten Sie bei Ihrem IBM Vertriebsbeauftragten oder IBM Business Partner oder bei IBM Direct unter 0180 3/3132 33 (0,18 DM/Min.) oder bei:

IBM Deutschland Informationssysteme GmbH
Geschäftssegment Filialsysteme Handel
Karl-Arnold-Platz 1a
40474 Düsseldorf

Besuchen Sie uns im Internet!

<http://www.de.ibm.com/distribution/pos/>

<http://www.disu.ibm.com/>

<http://www.ibm.com/solutions/retail>

©International Business Machines Corporation 2000

IBM Deutschland
Informationssysteme GmbH
70548 Stuttgart

IBM Österreich
Obere Donaustraße 95
1020 Wien

IBM Schweiz
Bändliweg 21, Postfach
8010 Zürich

Printed in the United States of America

02-00

All Rights Reserved

Die bloße Erwähnung von Produkten oder Dienstleistungen von IBM in diesem Datenblatt berechtigt nicht zu der Annahme, dass IBM beabsichtigt, diese Produkte oder Dienstleistungen in allen Ländern mit IBM-Vertretungen anzubieten.

Mit dem Fortschreiten der technologischen Entwicklung verbessert und erweitert IBM seine Produkte und Dienstleistungen kontinuierlich. Daher behält sich IBM Änderungen der technischen Spezifikation und sonstiger Produktdaten ohne Ankündigung vor. Auskünfte zu spezifischen Standardkonfigurationen und Optionen erteilt der für Sie zuständige IBM-Vertriebsbeauftragte oder Vertragshändler.

IBM haftet nicht für die Nutzung der in diesem Dokument enthaltenen Angaben. Der Inhalt dieses Dokuments ist weder als ausdrückliche noch als stillschweigende Lizenz oder Freistellung im Rahmen der geistigen Eigentumsrechte von IBM oder Dritten auszulegen. Das Dokument bietet keinerlei Garantien, auch keine stillschweigende Gewährleistung der Marktgängigkeit oder Eignung für einen bestimmten Zweck.

IBM und SurePOS sind Marken bzw. eingetragene Marken der International Business Machines Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.

Telepanel Millennium PLUS ist eine Marke der Telepanel Systems Inc.

Marken und Namen anderer Unternehmen/Hersteller werden anerkannt.



Gedruckt auf Recyclingpapier mit einem Altpapieranteil von 10%.

G580-0726-00