

Rozwiązania IBM dla sklepów detalicznych



Sprzedawcy detaliczni wybierają IBM





Kompleksowe rozwiązania dla handlu detalicznego

W dobie Internetu handel detaliczny ulega głębokim przeobrażeniom. Zmieniają się oferty i miejsca sprzedaży, godziny handlu i sprzedawcy. Mając do dyspozycji szerokie możliwości wyboru, konsumenci mogą kupować dokładnie to co chcą w dowolnie wybranym przez siebie miejscu. W tej sytuacji sprzedawcy detaliczni zmuszeni są do codziennej walki o lojalność klienta, w której zwycięstwo może zapewnić jedynie wiedza, umiejętność przewidywania, akcje promocyjne oraz spełnianie oczekiwań klientów.

W przypadku większości sprzedawców, wszystkie te cztery warunki muszą zostać spełnione w prowadzonych przez nich sklepach. Choć liczbą osób dokonujących zakupów w Internecie stale rośnie, to 97% transakcji

detalicznych zawieranych jest wciąż w sposób tradycyjny. Jeśli dodać do tego rosnące oczekiwania klientów oraz dużą konkurencję, wnioski nasuwają się same: doświadczenie w punktach sprzedaży liczy się obecnie bardziej niż kiedykolwiek dotąd.

Dzisiaj punkty sprzedaży powinny być bardziej punktami obsługi, do których zadowolony klient z chęcią powróci. Muszą one gwarantować szybszą i sprawniejszą obsługę; estetyczne rachunki zawierające informacje skierowane do konkretnych grup odbiorców; kolorowe wyświetlacze obsługujące aplikacje multimedialne; a także dostęp do informacji z Internetu dla klientów i sprzedawców.

Wszystko to oferuje firma IBM.

Do osiągnięcia tych celów mniejsze i większe sklepy na całym świecie wykorzystują przystosowane do handlu detalicznego rozwiązania sprzętowe i oprogramowanie firmy IBM i jej partnerów. W ciągu ostatnich 25 lat firma IBM wprowadziła do punktów sprzedaży szereg nowatorskich rozwiązań, od pierwszego kodu paskowego do pierwszego urządzenia opartego na komputerze osobistym. Jednocześnie nieustannie rozszerzała swoją ofertę poszukując najlepiej sprawdzających się w handlu detalicznym rozwiązań i wykorzystując zdobyte doświadczenia w kolejnych latach.

Sprawdzone w każdym warunkach

Firma IBM oferuje rozwiązania, umożliwiające podniesienie poziomu obsługi klienta w punktach sprzedaży, zwiększenie wydajności i zysków, niezależnie od tego, czy punktami tymi są pojedyncze sklepy, sieć sklepów spożywczych, czy centra handlowe. Produkty firmy stosowane są praktycznie we wszystkich segmentach rynku detalicznego, w sklepach różnej wielkości na całym świecie. Dysponując globalną siecią partnerów, jesteśmy w stanie podzielić się z Państwem naszym doświadczeniem.

Potężna, globalna sieć partnerów firmy IBM

Oferowanie rozwiązań do obsługi punktów sprzedaży dla tak szerokiej gamy sprzedawców detalicznych nie byłoby możliwe, gdyby nie licząca 1,5 tys. firm sieć partnerów handlowych. Wraz z rosnącą liczbą działających w środowisku Windows** rozwiązań, partnerzy ci umożliwiają realizację dodatkowych pomysłów, zróżnicowanie oferty oraz oferowanie produktów IBM na całym świecie. Posiadają również wiedzę i umiejętności, dzięki którym mogą tworzyć rozwiązania przeznaczone do zastosowań specjalistycznych. Partnerzy handlowi stanowią faktycznie jedną z najszybciej rozwijających się gałęzi działalności firmy IBM. Wraz ze wzrostem ich liczby IBM jest w stanie oferować sprzedawcom detalicznym lepsze produkty, sprawniejszą obsługę i większy wybór.

Pełna ochrona inwestycji

Firma IBM zdaje sobie sprawę z faktu, iż inwestycje w rozwiązania technologiczne przeznaczone dla punktów sprzedaży, od jednostek systemowych i urządzeń zewnętrznych do oprogramowania i systemów wspomagania, łączą się z ogromnymi wydatkami, które w perspektywie czasu winny się w jak największym stopniu zwrócić. Dlatego też opracowuje rozwiązania

wyposażone w szereg opcji, umożliwiające wiele sposobów migracji. Oznacza to, że wybierając optymalną konfigurację sprzętową dla własnych sklepów dziś, można ją w dowolnym czasie rozszerzyć. Właśnie z tego względu prawie wszyscy nabywcy rozwiązań dla punktów sprzedaży firmy IBM z lat siedemdziesiątych są klientami tej firmy do dziś.

Niezawodne produkty, przystosowane do handlu detalicznego

Aby rozwiązania firmy IBM sprawdzały się nawet w najtrudniejszych warunkach, przechodzą one szereg testów w warunkach rzeczywistych. Poddawane są wibracji, zakłóceniom wywoływanym przez fale radiowe, skokom napięcia, obłaniu płynami oraz innym niebezpieczeństwom, tak aby można było mieć pewność, iż ich działanie będzie niezawodne i nieprzerwane. Urządzenia te zabezpieczają również przed próbami oszustwa i kradzieży, a ich konstrukcja umożliwia szybką i łatwą konserwację, minimalizując tym samym potencjalne czasy przestoju.

Pełen zakres rozwiązań

Sprzedawcy detaliczni wybierają IBM. Seria produktów SurePOS* posiada szeroki zakres zastosowań i obejmuje sprzęt, systemy operacyjne, aplikacje i usługi. Firma IBM dostarcza rozwiązania kompleksowe, jak również konfiguracje niestandardowe. IBM oferuje platformę pod instalację własnego rozwiązania lub integrację produktów innych dostawców.

Sprzęt

Szeroki zakres jednostek systemowych w konfiguracji zintegrowanej lub rozproszonej jest w stanie sprostać wymaganiom dynamicznych aplikacji kasowych w różnego rodzaju punktach handlu detalicznego.

- Nieduży, niedrogi i prosty w obsłudze terminal **IBM SureOne*** jest idealnym, kompleksowym systemem, przeznaczonym dla sprzedawców indywidualnych oraz mniejszych sieci sklepów.
- Dla branży usługowej, restauracji oraz środowisk specjalistycznych doskonale nadaje się terminal dotykowy **IBM 4695 Touch Screen Terminal**, który opracowano przy wykorzystaniu najnowszych technologii.
- Z myślą o małych, średnich i dużych sieciach sklepów powstał modularny system **IBM 4694 POS**, zapewniający dzisiejszym, bardzo wymagającym aplikacjom obsługi klienta odpowiednią szybkość przetwarzania, pamięć i możliwości komunikacyjne. Wiele modeli wyposażonych jest w porty USB, które umożliwiają dołączenie najnowszych urządzeń zewnętrznych.
- Seria **IBM SurePOS 700**, najnowszy członek rodziny IBM SurePOS, składa się z różnorodnych modeli i opcjonalnych urządzeń zewnętrznych, w tym zasilanych portów USB, napędów DVD-ROM, interfejsów DVI (Digital Visual Interface) przeznaczonych do aplikacji multimedialnych oraz szerokiego zakresu procesorów systemowych, umożliwiających wybór konfiguracji najlepiej odpowiadającej rzeczywistym potrzebom.

Zarówno seria IBM 4694, jak i IBM SurePOS 700 umożliwiają sprzedawcom detalicznym odniesienie korzyści z używania aplikacji zarządzania kontaktami z klientami, multimedialnych, internetowych oraz innych rozwiązań e-biznesowych przeznaczonych dla punktów sprzedaży.

Urządzenia zewnętrzne

Kompleksowa oferta wyświetlaczy, klawiatur i drukarek firmy IBM może usprawnić pracę każdego stanowiska kasowego. Do dwóch ostatnich rozwiązań, łączących w sobie najnowsze osiągnięcia z zakresu funkcjonalności i estetyki, należą:

- Drukarki **IBM SureMark*** wyznaczają nowy standard szybkości druku termicznego – 52 linie na sekundę. Umożliwiają sprzedawcom drukowanie loga sklepu, kuponów oraz haseł marketingowych na rachunkach przy zachowaniu krótkiego czasu transakcji. Drukarki te dostępne są na całym świecie, również w krajach wykorzystujących dwubajtowy system zapisu znaków.
- Rozwiązanie **IBM SurePoint*** oferuje aż pięć opcji interfejsu: wyświetlacz pełnoekranowy, obsługujący graficzne interfejsy użytkownika; ekran dotykowy, zapewniający optymalną koordynację ruchów ręki ze wzrokiem, a także precyzję operatora; 32-klawiszową klawiaturę, ułatwiającą szybkie wprowadzanie najczęściej wykorzystywanych danych; urządzenie wskazujące, umożliwiające obsługę przeglądarki i aplikacji okienkowych bez użycia myszy; oraz zestaw mikrofon-głośniki do rozpoznawania mowy oraz obsługi innych aplikacji głosowych.

Oprogramowanie

Szeroka oferta programowa firmy IBM, w tym oprogramowanie jej partnerów, zaspokaja potrzeby każdego punktu handlu detalicznego. IBM odegrał istotną rolę w powstaniu systemów OPOS, JavaPOS, ARTS i ActiveStore, stojąc na straży interesów sprzedawców detalicznych oraz pilnując, aby rozwiązania firmy były zgodne ze standardami branżowymi. Najnowsze platformy POS zaprojektowano w sposób umożliwiający wykorzystanie nowych funkcji systemów operacyjnych Microsoft** Windows, stosowanych w sektorze handlu detalicznego.

- Kompleksowe rozwiązania partnerów firmy IBM, dostosowane do indywidualnych potrzeb klientów, pozwalają sprzedawcom na szybkie zwiększenie dochodowości i wydajności w różnego rodzaju punktach sprzedaży. Oznaczenie IBM StoreProven* gwarantuje, iż dane rozwiązanie zostało przetestowane przez jego dostawcę pod kątem zgodności z poszczególnymi platformami sprzętowymi IBM.
- System **IBM 4690** jest najpopularniejszym na świecie systemem operacyjnym dla punktów sprzedaży. Zaprojektowany specjalnie dla punktów sprzedaży łączy w sobie sprawdzoną w handlu detalicznym solidność ze środowiskiem przetwarzania Java (Java** Runtime Environment, JRE),

umożliwiającym uruchomienie raz napisanej aplikacji na dowolnym systemie. Do obsługi operacji w punkcie sprzedaży, wpływających na usprawnienie działalności, służy kilka aplikacji dla systemu 4690, w tym **IBM Supermarket Application** oraz **IBM General Sales Application**.

- **IBM StoreFlow*** to sprawdzona, wielofunkcyjna aplikacja dla punktów sprzedaży oraz kompleksowa architektura, która umożliwia płynną integrację danych z punktów sprzedaży, back-office oraz danych na poziomie przedsiębiorstwa. Daje to nieograniczony dostęp do cennych informacji i nieograniczone możliwości ich wykorzystania.

IBM:

Światowy lider w zakresie rozwiązań dla punktów sprzedaży

Celem firmy IBM jest wyposażenie sprzedawców detalicznych każdego rodzaju w rozwiązania umożliwiające zwiększenie sprzedaży, wzmocnienie lojalności klienta oraz usprawnienie działalności. Cel ten realizowany jest od 1911 r., kiedy to powstało pierwsze przeznaczone dla nich rozwiązanie technologiczne.

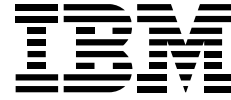
Obecnie firma IBM może się poszczycić 1,4 mln zainstalowanych systemów obsługi sprzedaży, co stanowi liczbę większą niż suma systemów dwóch największych konkurentów firmy. Mimo to prace nad nowymi rozwiązaniami wciąż trwają.

Firma IBM i jej partnerzy są czołowymi dostawcami rozwiązań e-biznesowych dla sektora handlu detalicznego. Uwzględniając gwałtowną ewolucję tego dynamicznego rynku, firma oferuje strategiczną wizję rozwoju oraz całą gamę specjalistycznych rozwiązań. Razem ułatwiają one sprzedawcom dokładne określenie własnych potrzeb i wybór optymalnego systemu. Wśród oferowanych rozwiązań znajdują się rozwiązania wspomagające detaliczny handel wielokanałowy dla przedsiębiorstw, systemy zarządzania kontaktami z klientami (Customer Relationship Management, CRM), systemy zarządzania firmą (w tym systemy ERP i inteligencja biznesowa) oraz rozwiązania do obsługi handlu elektronicznego.

Główną rolę w powstaniu wszystkich rozwiązań IBM, od rozwiązań dla pojedynczych sklepów po systemy globalne, odgrywają pracownicy. Tysiące osób zatrudnionych w IBM i pracujących u partnerów firmy w 164 krajach daje gwarancję, iż każde zadanie zostaje zlecone właściwym ludziom o odpowiednich kompetencjach, niezależnie czy chodzi o kompleksowe rozwiązania dla sklepów, tworzenie stron WWW, doradztwo w zakresie łańcucha dostaw, czy też całościowy outsourcing.

Co najważniejsze, firma IBM zna się na handlu detalicznym. Rozumie jej szczegółowe aspekty, cele, jakie trzeba osiągnąć i wyzwania, którym trzeba sprostać. Wybierając firmę IBM, klient otrzymuje nie tylko zaawansowane systemy technologiczne. Otrzymuje nowatorskie, przeznaczone do handlu detalicznego rozwiązania od doświadczonego dostawcy, który rozumie jego strategię i zapewnia wszystko, co jest niezbędne do jej realizacji.





Już dziś zasięgnij dalszych informacji.

Dalsze informacje na temat pełnej oferty rozwiązań firmy IBM dla sektora handlu detalicznego można uzyskać od przedstawiciela firmy IBM lub na stronie internetowej firmy: www.ibm.com/solutions/retail

© International Business Machines Corporation 2000

IBM Corporation
Department C6PA
5601 Six Forks Road
Raleigh, NC 27609

Printed in the United States of America
01-00

Wszystkie prawa zastrzeżone

Opisanie produktów lub usług IBM w niniejszej publikacji nie oznacza, że firma zamierza oferować je na terenie wszystkich krajów, w których posiada swoje biura. Kopiowanie lub pobieranie obiektów graficznych zawartych w niniejszym dokumencie jest wyraźnie zabronione bez pisemnej zgody firmy IBM.

IBM będzie dalej rozwijał produkty i usługi wraz z pojawianiem się nowych technologii. Z tego względu zastrzega się prawo modyfikacji specyfikacji oraz innych danych dotyczących produktu bez uprzedniego powiadomienia. Informacje dotyczące konfiguracji i opcji związanych z określonymi standardami można uzyskać od przedstawiciela ds. marketingu w firmie IBM lub autoryzowanych dealerów.

IBM nie ponosi odpowiedzialności za skutki wykorzystania zawartych tu informacji. Niniejszy dokument nie stanowi podstawy do udzielenia bezpośredniej lub pośredniej licencji lub odszkodowań i jest chroniony prawem własności intelektualnej IBM i firm trzecich. Niniejszy dokument nie stanowi rękojmi, włącznie ale nie ograniczając się do dorozumianych rękojmi sprzedaży lub przydatności do odpowiednich zastosowań.

* IBM, StoreProven, SureOne, SurePoint, SurePOS i SureMark są znakami handlowymi lub zarejestrowanymi znakami handlowymi International Business Machines Corporation w Stanach Zjednoczonych i/lub innych krajach.

* StoreFlow jest zarejestrowanym znakiem handlowym Informatica El Corte Ingles (ECI), na który IBM posiada licencję.

** Windows i Microsoft są zarejestrowanymi znakami handlowymi Microsoft Corporation.

** Java jest znakiem handlowym Sun Microsystems, Inc.

Wszystkie inne nazwy firm lub produktów są znakami handlowymi lub zarejestrowanymi znakami handlowymi ich właścicieli.