

## PRESSEMITTEILUNG

Whitepaper

### **Detego mit Praxisleitfaden für effizientes Omnichannel-Retailing**

Graz, 07. Februar 2017 — Der Kunde hat mit seiner Erwartungshaltung nach einem durchgängig positiven Einkaufserlebnis über alle Verkaufskanäle hinweg im Handel eine Entwicklung ausgelöst, die schon lange nicht mehr nur ein Trend, sondern das Vertriebsmodell der Zukunft ist: Omnichannel-Retailing. In der Umsetzung dieses strategischen Vorhabens gilt es, Systeme und Prozesse anzupassen und das Verkaufspersonal zielgerichtet zu involvieren. Detego, Marktführer im Bereich Real Time Business Intelligence für den Modeeinzelhandel, gibt mit seinem neuen Whitepaper „Omnichannel Fashion Retail“ Entscheidern eine Checkliste sowie Handlungsempfehlungen für ein erfolgreiches Omnichannel-Business an die Hand. Hierin wird unter anderem der Frage nachgegangen, wie Händler dem wachsenden Wunsch der Konsumenten, die fünf Omnichannel-Services „Online-Verfügbarkeitsabfrage für Stores“, „Click&Collect“, „Ship-from-Store“, „Return-to-Store“ und „In-Store-Ordering“ zu nutzen, zur vollsten Kundenzufriedenheit effizient nachkommen können. Das rund 20-seitige Werk steht in deutscher und englischer Sprache auf der Detego-Webseite zum kostenlosen Download zur Verfügung.

Detego reagiert mit dem Praxisleitfaden auf die Nachfrage von Kunden und Interessenten nach konkreten Handlungswegen für die unterschiedlichen Entwicklungsstufen eines Händlers im Omnichannel-Business: Bei der Umsetzung von Omnichannel-Services befinden sich Modehandelsunternehmen erfahrungsgemäß in sehr verschiedenen Ausgangspositionen. Detego unterscheidet im Omnichannel-Retail zwischen der Orientierungs-, Start-, Ausbau- und Stabilitätsstufe. Dabei sind Prozesse, Systeme und die Datengenauigkeit verschieden stark ausgeprägt, was die Realisierung der Customer Services in den unteren Entwicklungsstufen schwierig machen kann.

„Wir erleben in der Praxis immer wieder, dass die korrekte Basis für Omnichannel-Services überhaupt nicht gelegt wurde. Da ist es kein Wunder, wenn die Erwartungen an eine durchgängig positive Customer Experience nicht erfüllt werden. Um Click & Collect oder Return-to-Store verlässlich anbieten zu können, muss eine komplette Bestandstransparenz in Echtzeit in allen Verkaufskanälen bestehen und es bedarf entsprechender Prozesse, In-Store Technologien und der Einbindung des Verkaufspersonals. Diesbezüglich befindet sich jeder Händler in einer anderen Ausgangssituation mit individuellem Handlungsbedarf“, erklärt Uwe Hennig, CEO von Detego die Erfordernis einer Omnichannel-Roadmap der Unternehmen. „Wir bieten Modehändlern mit einem Status Check eine kostenlose Bestandsaufnahme an, die Aufschluss über den weiteren Entwicklungsweg im Omnichannel liefert.“

Zeichen: 2731

Whitepaper-Download: <http://www.detego.com/de/insights/download-center.html>

## Über Detego

Die Detego GmbH, ein innovativer Softwarehersteller, mit Hauptsitz in London und Niederlassung in Graz (Österreich) wurde 2011 gegründet. Das Unternehmen entwickelt und vertreibt europaweit mit der Detego Suite Standardsoftwareprodukte zur Echtzeit-Analyse und Artikeltransparenz im Modehandel. Die Suite besteht aus Detego InStore zur Merchandise-Sichtbarkeit auf der Verkaufsfläche und im Back-Store, Detego InWarehouse für Bestandstransparenz auf Stückerbene im Zentrallager und dem Data-Analytics Produkt Detego InReports. Detego InStore verhindert „Out-of-Stock“-Situationen und stellt in Kombination mit Detego InReports eine optimale Warenpräsentation und Artikel-Verfügbarkeit auf der Fläche sicher. Detego InReports analysiert die entscheidenden KPIs der einzelnen Standorte wie Warenbestand und -verfügbarkeit, sowie die jeweilige Artikelaltersstruktur (Verweildauer auf der Fläche) und ermöglicht dem Store Manager, Merchandise Planner sowie der Geschäftsleitung, Filialen auf Basis von Echtzeitdaten (Kasse, Kundenströme, Kundenverhalten) zu bewerten und effektive Maßnahmen einzuleiten. Detego unterstützt mit seinen Produkten die Omni-Channel- und digitalen Strategien der Textileinzelhändler, die durch den Einsatz eine aktive Filialnetzsteuerung sowie ein durchgängiges Einkaufserlebnis der Konsumenten auf allen Kanälen erzielen können. Ergänzt wird das Softwareangebot um Managed Services, wie zum Beispiel Software-as-a-Service (SaaS) und attraktive Finanzierungsmodelle. Zu den Kunden zählen internationale Modemarken, Händler sowie Warenhäuser. Detego ist in über 1.500 Stores bereits im Einsatz. Weitere Informationen unter [www.detego.com](http://www.detego.com)

**Detego in Social Media:** Xing, LinkedIn oder YouTube:

<https://www.xing.com/companies/detegogmbh>

<https://www.linkedin.com/company/detego-ltd>

[https://www.youtube.com/channel/UC38zjertxIBg\\_wUoTd\\_ek6g/feed](https://www.youtube.com/channel/UC38zjertxIBg_wUoTd_ek6g/feed)

### Pressekontakt:

Detego GmbH  
Hans-Resel-Gasse 17a  
A-8020 Graz  
Iris Hauk  
Tel. +43 316 711 111 702  
[i.hauk@detego.com](mailto:i.hauk@detego.com)

Stemmermann – Text & PR  
Hinter dem Rathaus 1  
D-23966 Wismar  
Tanja Stemmermann  
Tel. +49 3841 22 43 14  
[info@stemmermann-pr.de](mailto:info@stemmermann-pr.de)