

PRESSEMITTEILUNG

EuroCIS 2018: Detego zeigt digitale InStore-Lösungen für Modehandel live

Graz, 10. Januar 2018 — Detego, Marktführer im Bereich Real-Time Business Intelligence für den Modeeinzelhandel, stellt auf der EuroCIS 2018 vom 27. Februar bis 01. März in Halle 9, Stand C03 drei seiner Lösungen in den Vordergrund. Interessierte Modehändler können vor Ort den Smart Fitting Room, den Chatbot Detega sowie die Detego InStore Lean Edition als Live-Demos erleben und selbst ausprobieren. Der Praxisbezug der InStore-Software wird dabei von zwei Seiten präsentiert: Mit dem direkten Nutzen für den Händler und den unmittelbaren Vorteilen für den Konsumenten. So veranschaulicht eine intelligente Umkleidekabine die Möglichkeiten des Consumer Engagements und das Zusammenspiel mit dem Chatbot Detega, der als virtuelle Teamergänzung das Store-Personal mit künstlicher Intelligenz im Verkaufsprozess unterstützt. Aufgrund der steigenden Nachfrage nach Lösungen für eine hohe Bestandsgenauigkeit und Artikelverfügbarkeit mit einer minimalen Implementierungsdauer für ein schlankes Budget, ist darüber hinaus die Detego InStore Lean Edition zu sehen.

Schnelleinstieg in den Digital Store

Detego kommt mit der neuen mobilen Detego InStore Lean Edition der Nachfrage nach einer „Quick-Start“-Lösung für Filialisten nach, die klein starten und dann über das komplette Filialnetz skalieren möchten. Eine intelligente Inventur und smartes Replenishment sind im Funktionsumfang enthalten. Mit dem Ziel, ihre Endkunden besser zu bedienen, profitieren Storebesitzer bereits nach kurzer Zeit von hoher Bestandsgenauigkeit und durchgängiger Warenverfügbarkeit und das zu geringen Kosten. Mit der Lean Edition, die als SaaS-Modell samt Cloud-Hosting angeboten wird, spricht Detego sowohl Einzelhandelsketten, Franchisenehmer als auch Brand-Store-Inhaber an. Ein klarer Skalierungspfad macht den schnellen Einstieg und den Rollout auf weitere Filialen sowie eine funktionale Erweiterung so einfach wie möglich. Die Lösung passt sowohl für Händler, die bereits RFID für die Artikelerfassung im Einsatz haben, als auch für solche, die dies planen.

Smart Fitting Room – Mehr Service und wertvolle Einblicke in Kundenpräferenzen

Die Umkleidekabine ist der wichtigste Ort im Store. Dort trifft der Kunde die Kaufentscheidung über ein oder mehrere Kleidungsstücke. Es gilt, ihn zu unterstützen und ihm zusätzliche Services anzubieten. Dazu zählen passende Zusatzartikel, die auf der Fläche im Store verfügbar sind und über einen „Call-to-Assist-Button“ vom Verkaufspersonal direkt zur Umkleide gebracht werden. Das ist bequem für den Kunden und hebt das Cross-Selling Potential für den Händler. Der Kunde kann Produktvarianten, Empfehlungen und Verfügbarkeiten abrufen, Ware reservieren oder direkt aus dem Store nach Hause liefern lassen. Mit Zusatzinformationen, wie Videos oder Social Media Zugang, trifft der Händler den Zeitgeist seiner Kunden. Anhand der Live-Präsentation des Smart Fitting Rooms sollen Händler sehen, welche Möglichkeiten sie haben, Kaufentscheidungen positiv zu beeinflussen und wertvolle Daten zu gewinnen.

Chatbot Detega holt Kunden digital ab

Im Bereich Artificial Intelligence (AI) bringt Detego mit dem Chatbot Detega digitale Unterstützung in den Store. Der virtuelle persönliche Assistent begleitet den Kunden während seines Einkaufs und hilft ihm bei der Entscheidungsfindung mittels Informationen und Services. Dazu zählen Produkt-Empfehlungen wie z. B. beliebte Artikel, Bestseller, preislich attraktive Artikel oder Produktvarianten. Die künstliche Intelligenz beschränkt sich aber nicht nur auf den Chatbot selbst. Im Hintergrund kommuniziert er mit anderen Systemen im Store. Er „checkt“ die tatsächliche Warenverfügbarkeit und stellt Daten über Kundencluster und deren präferierte Artikel-Kombinationen zusammen. So werden Empfehlungen sinnvoll und persönlich. Denn es werden nur Artikel angeboten, die im Store verfügbar, also sofort verkäuflich sind. Das macht den Chatbot zu einem verlässlichen Verkäufer und Tool, das der Kunde aufgrund seiner positiven Erfahrung auch beim nächsten Mal wieder nutzen wird. Durch die Verzahnung mit Social Media Diensten ergibt sich ein zusätzlicher Kommunikationskanal zwischen Händler und Konsumenten: Der Chatbot kann nach dem Besuch in der Filiale weiterhin mit dem Konsumenten interagieren, über neue Angebote und Schnäppchen informieren und die Ware in der Stamm-Filiale reservieren.

„Wir möchten Modehändlern Lösungen für ihre täglichen Herausforderungen näher bringen. Deshalb schicken wir sie auf unserem Messestand in die Umkleide, den Ort, wo ihre Kunden die Kaufentscheidung treffen. Wir zeigen, wie Händler diese Entscheidung positiv beeinflussen können und welche Möglichkeiten ihnen ein Chatbot im Verkaufsprozess bietet. Außerdem ermöglichen wir Messebesuchern die Detego InStore Lean Edition, eine Quick-Start-Lösung für den digitalen Store, selbst zu testen und zu erfahren, welche Effekte internationale Modehändler damit bereits für ihre Stores realisiert haben“, erklärt Detego CTO Dr. Michael Goller die Ausstellungs-Highlights.

Zeichen: 5.087

Weitere Informationen:

Detego InStore Lean Edition: <http://www.detego.com/de/produkte/detego-instore/detego-instore-lean-edition.html>

Chatbot Detega: <http://www.detego.com/de/home/presse/artikel/intelligent-weiblich-und-attraktiv.html>

Smart Fitting Room : <http://www.detego.com/landing/smart-fitting-room.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 BackStore, Detego InWarehouse für Bestandstransparenz auf Stückerbene im Zentrallager, Detego InReports für Data-Analytics und Detego InChannels für ein aktives Consumer Engagement. 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 die Omnichannel- und digitalen Strategien der Textileinzelhändler, besonders durch den Einsatz von Consumer Engagement-Maßnahmen am POS, eine aktive Filialnetzsteuerung sowie ein durchgängiges Einkaufserlebnis der Konsumenten in allen Kanälen. 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

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

Pressekontakt:

Detego GmbH

Hans-Resel-Gasse 17a

A-8020 Graz

Iris Hofer

Tel. +43 316 711 111 702

i.hofer@detego.com

Stemmermann – Text & PR

Hinter dem Rathaus 1

D-23966 Wismar

Tanja Stemmermann

Tel. +49 3841 22 43 14

info@stemmermann-pr.de