

PRESSEMITTEILUNG

Whitepaper

Detego mit Praxisleitfaden für IoT-Einsatz im Fashion Store

Graz, 30. April 2018 — Detego, Marktführer im Bereich Real-Time Business Intelligence für den Modeeinzelhandel, gibt in seinem neuen Whitepaper praktische Tipps für den Einsatz der Internet-of-Things-Technologien (IoT) im Fashion Retail Store. Unter dem Titel „Die perfekte Kundenbeziehung – Wie Fashion Stores mit Internet-of-Things-Technologien den Kunden in den Mittelpunkt rücken“ erhalten Modehändler einen Praxis- und Technologieleitfaden, der die wichtigsten Aspekte rund um dieses Thema beleuchtet: Warum sollte sich ein Modehändler mit dem Thema IoT befassen? Welche Probleme lassen sich damit in seinen Stores lösen? Welche Ergebnisse kann er erwarten? Entscheider im Handel müssen sich spätestens dann mit dem Thema IoT auseinandersetzen, wenn sie eine gesteigerte Warenverfügbarkeit, exakte Bestände, Interaktion mit ihren Kunden und Operational Excellence in ihren Stores als Ziele verfolgen. Der 35-seitige Leitfaden beleuchtet das Dreieck „Kunde“, „Prozesse im Store“ und „Einsatz neuer Technologien“ und stellt die Frage „Was hat der Händler und in letzter Konsequenz der Kunde davon?“ in den Mittelpunkt. Er steht in deutscher und englischer Sprache auf der Detego-Website zum kostenlosen Download zur Verfügung.

Detego erörtert die verschiedenen IoT-Technologien als Möglichkeit für Händler, die „perfekte Kundenbeziehung“ zu realisieren. Ausgehend vom Kunden und seinen Wünschen gliedern sich die Praxistipps in 1. Self-Service im Store: Der Kunde als Hauptdarsteller, 2. Brand Ambassador: Der Kunde als Markenbotschafter, 3. Co-Value Creation: Der Kunde als Partner und 4. Predictive Analytics: Der Kunde als Zukunftsmacher. In allen vier Kategorien wird erklärt, was Händler tun können, um eine Verbindung zum Kunden aufzubauen und eine Interaktion im Store zu ermöglichen. Dieses Ziel, gemeinsam mit dem Wunsch nach Personalisierung, nimmt für Fashion Retailer unter dem Begriff „Consumer Engagement“ stetig an Bedeutung zu.

Darüber hinaus wird auf die infrastrukturellen Voraussetzungen im Store eingegangen, die optimale Prozessunterstützung durch IoT-Technologie und besonders die Unterstützung des Verkaufspersonals. Damit stehen dem Management und dem Store Personal auf der Fläche wertvolle Daten zur Verfügung, die von den IoT-Systemen sinnvoll und effizient aufbereitet und in konkrete Handlungsempfehlungen übersetzt werden. Neben der Operational Excellence für den Store geht es in erster Linie um das neue Einkaufserlebnis für den Kunden. Das Whitepaper verrät die Formel für die perfekte Kundenbeziehung, basierend auf den passenden Technologien und entsprechenden Prozessen, und zeigt wie jeder Händler, diese für sein Business anwenden kann.

Zeichen: 2.744

Download Whitepaper: „Die perfekte Kundenbeziehung – Wie Fashion Stores mit Internet-of-Things-Technologien den Kunden in den Mittelpunkt rücken“: <https://www.detego.com/de/insights/download-center/>

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 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/UC38zjertxlBg_wUoTd_ek6g/feed
<https://www.youtube.com/watch?v=qWz9fA7RUyc&t=11s>
<https://www.youtube.com/watch?v=Olpf2BWAikw>

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