

case history



КЛИЕНТ

Kneipp

СЕКТОР

Retail

СЛУЖИТЕЛИ

**500 employees worldwide
(370 in Germany)**

ОБОРОТ

€ 290.000

WEBSITE

www.kneipp.com

РЕШЕНИЕ:

POS solution

POS

за естествена грижа за тялото

Кнеип е водещ доставчик на естествени грижи за тялото, хранителни добавки. Неговият собствен отдел за изследвания и развитие работи в тясно сътрудничество с научни институции и разработва патенти и нови активни принципи. Германската компания всъщност предлага на потребителите уникално ефективни, иновативни и естествени концепции за здраве и благополучие, основано на петте стълба „вода, хранене, упражнения, растения и баланс“ на холистичните учения и знания на основателя Себастиан Кнайп. Днес Кнеип е модерна, глобално активна компания и нейните продукти могат да бъдат намерени в цяла Европа, Азия, Нова Зеландия, а сега и в Съединените американски щати.

ИЗИСКВАНИЯ НА КЛИЕНТА

Kneipp търсеше POS решение, което да управлява всички работни потоци в магазина на глобално ниво, със способността лесно да се интегрира в тяхната Omni-Channel стратегия, да поддържа глобалната им корпоративна структура и да се интегрира в техните SAP ERP системи. Всички интерфейси между POS системата, онлайн магазина и SAP ERP са изградени чрез хъб за данни, наречен "E2E Bridge". Освен това POS решението трябваше да има гъвкава и адаптивна система за промоция, Основното предизвикателство в този проект беше краткият срок за изпълнение и развитие на всички точки за интеграция.

ИЗПЪЛНЕНИЕТО

Само за два месеца Zucchetti и неговият партньор за системна интеграция, RedIron Group, успяха безпроблемно да доставят POS решение, включително сертифицирана обработка на EMV плащания, използвана от Kneipp, за първи път интегрирана с POS системите на Zucchetti, предоставени от TCPOS. Kneipp внедри два POS терминала във всеки от първите осем магазина с маркетингов клиентски дисплей, като използва интелигентната POS архитектура и облачно базиран централизиран сървър и база данни. Заедно с мощната система за ценообразуване и промоция на Zucchetti, магазините могат да работят в офлайн режим, ако широкообхватната мрежа или сървър загуби връзка с POS терминалите. Освен това, благодарение на модула на Zucchetti „TCPOS Promotion“, Kneipp може лесно да активира и наблюдава специални оферти и промоции в реално време и с максимална ефективност от централния офис, подобрявайки значително задържането на клиенти. Настройването на промоции е интуитивно за научаване за управление и отстъпките ще се прилагат автоматично за артикулите, продадени по време на транзакцията. В същото време информацията за стоките се управлява от модула за контрол на запасите на Zucchetti, който обработва артикулите директно спрямо позицията на инвентара по време на транзакцията за продажба. Това означава, че служителите на Kneipp могат да контролират наличността на продукта в реално време и точният брой оставащи артикули се показва директно на бутон на екрана на POS и връзки към инвентара на магазина.

ЗАЩО ZUCCHETTI

Нико Каргес, Zucchetti GmbH старши консултант по продажбите

"Беше страхотен опит да работим в сътрудничество с нашия местен системен интегратор. Zucchetti GmbH започва работа с Kneipp Germany и координира работата в САЩ с RedIron Group и Kneipp USA. Дори при предизвикателствата на часовите зони, дейностите бяха извършени навреме и с точност. Първата фаза на проекта беше успешно да се реализира първите осем магазина в САЩ, а следващата фаза ще включва внедряване на около 100 магазина в САЩ и 200 POS терминала. Zucchetti GmbH управляваше всички дейности по конфигуриране на проекта от Германия, като същевременно координира усилията за физическа и локална POS конфигурация с RedIron Group в САЩ. Освен това Zucchetti GmbH обучи Kneipp Germany корпоративни административни потребители, докато в САЩ, нашият SI партньор, RedIron обучи местния екип на централен офис на Kneipp и оператори на магазини."