

Десять самых важных технологий

Даже если Вы все еще не используете ни одну из приведенных технологий, ознакомьтесь с ними – быть может Вы просто упустили из виду какой-нибудь важный инструмент, способный сократить расходы и повысить прибыль

1. Пункты продаж (Point of Sale – POS) и системы инвентаризации

Правильно подобранный POS-терминал в разы сократит временные и финансовые затраты в бизнесе. Это послужило причиной того, что данная технология по праву занимает почетное первое место.

Хорошая POS-система способна отследить все продажи, а Вы сможете легко контролировать свой бизнес. Другими словами, она заменит Ваш кассовый аппарат.

Довольно трудно решить с чего начать рассказывать о POS-терминалах и кассовых системах, потому как они имеют огромное количество возможностей. Я мог бы написать целую книгу обо всех достоинствах POS-систем. Здесь я приведу только 5 основных. Итак, хорошая POS-система:

- * Значительно улучшает качество обслуживания клиентов
- * Упрощает и улучшает инвентаризацию
- * Повышает эффективность Ваших рекламных компаний и маркетинговых исследований
- * Легко укажет Вам, где вы получаете, а где теряете деньги. Таким образом Вы можете внести изменения и увеличить прибыль
- * Экономит время, автоматизируя бухгалтерию и другие торговые процессы.

Это все хорошо, но имейте ввиду что... данная технология не только дает Вам огромную выгоду, но также ставит Вас перед выбором POS-системы. Есть множество нюансов, которые необходимо учесть, поскольку поменять POS-систему в будущем удовольствие не из дешевых.

2. Программное обеспечение для управления взаимодействия с клиентами (CRM)

Взаимодействие с клиентами – один из основополагающих ключей для построения успешного розничного бизнеса. Именно поэтому ПО для управления взаимодействием с клиентами является важным инструментом для розничного бизнеса. Эта технология не только поможет завоевать доверие у клиентов, но также откроет для Вас новые перспективы на рынках и поможет построить новый бизнес.

В двух словах, CRM-софт позволит Вам найти общий язык со своими клиентами, определить сегмент рынка и затем легко и просто общаться с ними посредством электронной почты, телефона и т.п.

Некоторые POS-терминалы уже включают в себя возможности CRM-продуктов и я

рекомендую использовать именно такие системы, поскольку в этом случае информация не будет дублироваться и Вы сможете получить ее в одном месте. Это в свою очередь вновь сэкономит Ваше время. В любом случае, CRM-программы могут быть приобретены отдельно или поставляться в виде модуля к POS-терминалу.

Поэтому они выделены в отдельную категорию.

3. Сканеры штрих-кода и штрих-код UPC

Проще говоря, сканеры штрих-кода позволяют Вам отпускать продукты на пункте продаже намного быстрее и с меньшим количеством ошибок по сравнению с вводом данных с клавиатуры. Не забывайте также об инвентаризации... Просто вспомните о последствиях неверного ввода номера товара. Инвентаризация – жизненно важная основа бизнеса и точность здесь играет немаловажную роль.

А ошибки могут привести к снижению продаж, увеличению затрат и ненужной трате времени.

Также хочу обратить внимание, что если на Вашем товаре уже имеется штрих-код UPC, Вы можете использовать их без необходимости маркировать товары своим штрих-кодом. Это также сохранит кучу времени.

4. Электронный обмен данными (EDI)

EDI-технология позволяет Вам отправлять заказы на поставку (заказы формируются с помощью программного обеспечения POS-терминала) своим поставщикам через телефонную линию или Интернет. Мало того, что это опять-таки экономит Ваше время, но и избавит Вас от ошибок, и, следовательно, необходимости извиняться перед клиентами за то, что заказали не тот товар.

Только представьте себе, что используя POS-систему Вы можете автоматически формировать заказы на поставку (на основании сравнения предыдущих заказов и истории продаж) и отправлять их поставщикам через системы связи. Вы можете формировать свои заказы без ввода каждой позиции! Сколько времени Вы сэкономите?

5. Бухгалтерское программное обеспечение

Все больше и больше ритейлеров ведут свой внутренний бухгалтер. Это дает им возможность быстро построить финансовые отчеты и увидеть как работает их бизнес в любой момент. Данная технология стала более доступной для владельцев малого и среднего бизнеса из-за разнообразия программ бухгалтерского учета с дружественным пользовательским интерфейсом.

Программное обеспечение для бухучета может быть приобретено как отдельно, так и уже включено в POS-систему. Теперь я хотел бы рассмотреть каждый модуль бухгалтерской системы отдельно. Я предлагаю объединить модуль дебиторской задолженности с POS-системой.

Интеграция модуля кредиторской задолженности в POS-терминал также неплохая идея, поскольку это избавит от повторного ввода данных. Основным модуль бухгалтерской системы может быть интегрированным в POS-терминал, а может являться самостоятельным продуктом.

У каждого решения есть свои достоинства и недостатки.

6. Счетчики посетителей

Эти незаменимые устройства помогут Вам увеличить коэффициенты конверсии продаж, повысить посещаемость и улучшить рекламную кампанию. Если Вы действительно заботитесь о коэффициенте конверсии продаж, тогда Вам необходимо знать о посещаемости своего магазина, что позволит определить этот коэффициент. Автоматизированные счетчики посетителей предоставляют точную и объективную информацию.

Они могут обеспечить детализированными данными, которые позволят рассчитать коэффициенты и определить отдачу от рекламы.

Счетчики посетителей также помогут Вам лучше организовать работу своего персонала, поскольку с их помощью Вы сможете определить посещаемость в определенные часы. Вы также сможете определить повышение или уменьшение количества посетителей в течение маркетинговых промо-акций и выяснить какие из них лучше работают. И это все – только верхушка айсберга!

У данной технологии существует гораздо больше положительных сторон.

7. Графические программные продукты

Большинство владельцев мелкого и среднего бизнеса имеют тенденцию увлекаться различными методами привлечения посетителей. Маркетинговые промо-акции – один из них. Сегодня, применяя компьютеры и графические пакеты, Вы можете сэкономить тысячи долларов, создавая флаеры, брошюры и объявления.

Одними из наиболее популярных программ являются Adobe InDesign, Adobe PageMaker, Corel Draw и Microsoft Publisher.

8. Сайты и Интернет-магазины

Независимо от того, продаете Вы на сайте свою продукцию или нет, он может стать мощным инструментом для продвижения вашего торгового бизнеса. Например, Вы можете разместить адрес сайта на визитках, в газетах, объявлениях и т.п. Это дает Вам возможность рассказать о компании, показать людям что Вы продаете и убедить их зайти в Ваш магазин.

Разместить в газетном объявлении всю эту информацию было бы достаточно дорого.. а отсылая людей на свой сайт, Вы экономите деньги.

Если Вы действительно серьезно относитесь к данной технологии, разместите на сайте покупательскую тележку, чтобы посетители могли заказывать и оплачивать товары не вставая из своего кресла.

9. Программное обеспечение для учета заработной платы

Данное ПО позволит Вам вести внутренний учет выплат и отчислений, связанных с начислением заработной платы. Программы позволяют рассчитать суммы различных вычетов и удержаний, налогов, отчислений в пенсионный фонд и т.п. И, конечно же, Вы сможете распечатать красивые расчетные листы, в которых будут отражены все расчеты.

10. Портативные Терминалы Данных (PDT) и карманные компьютеры

Портативные терминалы данных являются прекрасным инструментом для быстрой инвентаризации и простой синхронизации с Вашей POS-системой. Вы можете просто пройтись с таким терминалом по складу, отсканировать штрих-код на товарах и ввести вручную их количество. Технология позволит Вам быстро и точно посчитать товар.

В настоящее время большую популярность получили карманные компьютеры. Они, кроме всего прочего, также позволят Вам создавать заказы и выполнять различные задачи на компьютере, умещающемся на ладони.

Здесь я привел только 10 технологий для торгового бизнеса просто потому что это неплохое круглое число. Однако, существует гораздо больше замечательных технологий, которые могут Вас выручить. Например, смарт-карты, беспроводные технологии, автоответчики на электронные письма и т.д.

Уверен, что список можно бесконечно продолжить и он целиком зависит от типа Вашего бизнеса.

Я предлагаю ознакомиться с каждой из приведенных технологий. Убедитесь, что Вы понимаете для чего они используются и почему так важны. После этого рассмотрите возможность применения той или иной технологии в своем бизнесе (если еще не сделали этого).