



Londis DCU tworzy centrum doskonałości technologicznej w branży handlu detalicznego

W ramach projektu Londis DCU w nowo zbudowanym sklepie pokazowym Londis na uczelni Dublin City University zastosowano różne technologie firmy Panasonic.

Data - Oct 2018

Klient - Londis DCU

Lokalizacja - Dublin

Wykorzystane produkty - PT-JX200

Wyzwanie

Stworzenie wydajnego i wciągającego środowiska zakupowego w sklepie przyszłości Londis DCU.

Rozwiązanie

Wprowadzenie hybrydowych projektorów oświetleniowych, systemu elektronicznych etykiet cenowych oraz technologii automatycznego monitorowania stanów magazynowych.

„Dzięki projektorom Space Player mogą wyświetlać prezentacje cyfrowe w dowolnym miejscu w sklepie. Stanowią dodatkowe źródło dochodów, ponieważ możemy reklamować i promować produkty zarówno wewnątrz sklepu, jak i na jego elewacjach”.

”

Donald Christian, kierownik sprzedaży, DCU



Firma Londis otworzyła w samym sercu kampusu uczelni Dublin City University najbardziej zaawansowany technologicznie i przyjazny dla środowiska sklep spożywczy w Irlandii.

Prace nad sklepem koncepcyjnym, prowadzone w ramach formalnej współpracy między uczelnią DCU a BWG Foods, macierzystą spółką firmy Londis, trwały ponad rok.

W sklepie zastosowano zaawansowaną technologicznie centralną platformę informacyjną, która nieustannie monitoruje ruch w sklepie. Pozwoliło to poprawić wydajność, obsługę klienta i w końcowym rozrachunku zwiększyć rentowność sklepu.

„W użyciu najnowszej i najbardziej zaawansowanej technologii do zwiększania sprzedaży chcieliśmy stworzyć sklep przyjazny dla środowiska” - powiedział Donald Christian, kierownik sprzedaży w DCU. „System ten stanowi nie tylko spełnienie potrzeb lokalnych studentów. To także placówka pokazowa możliwości irlandzkiego rynku sprzedaży detalicznej. Chcemy, aby inni irlandzcy sprzedawcy detaliczni mogli poznać nasze pomysły, kopiować je i doskonalić. Jeśli dzięki nam irlandzki rynek sprzedaży detalicznej na dłuższą metę będzie sprawniejszy i bardziej dochodowy, będzie to oznaczać, że wykonaliśmy założenia naszego planu”.

W sklepie wykorzystano różne technologie firmy Panasonic przeznaczone na potrzeby sprzedaży detalicznej.

Trzy hybrydowe projektory oświetleniowe SpacePlayer™ odpowiadają za prezentację i najwyższej klasy projekcje wyświetlane na specjalnych ścianach w sklepie. Można je zamontować na standardowych szynach oświetleniowych, dzięki czemu są niestetyczne wszechstronne.

„Wykorzystaliśmy projektor SpacePlayer™, aby zapewnić nieco wrażeń kinowych” - powiedział Donald Christian. „Dzięki niemu mogą wyświetlać prezentacje cyfrowe w dowolnym miejscu w sklepie. Stanowi dodatkowe źródło dochodów, ponieważ możemy promować produkty zarówno wewnątrz sklepu, jak i na jego elewacjach.

Następny krok to zaangażowanie samych klientów. Może stworzymy aplikację, dzięki której studenci DCU będą mogli zdalnie skomponować i zamówić pizzę oraz za nią zapłacić. Projektor SpacePlayer™ wyświetlałby wizualizację, następnie w aplikacji byłby pokazywany czas oczekiwania na odbiór pizzy w sklepie”.

Oświetleniem wewnątrz sklepu zajęła się firma Domus Projects Ireland - niszowe przedsiębiorstwo z siedzibą w Dublinie. „Uczelnia DCU zażądała od nas najnowszych zdobyczy ze świata technologii oświetleniowej” - powiedział dyrektor zarządzający, Jim Whelan. „Poza projektorami SpacePlayer™ dostarczyliśmy oświetlenie z funkcją zmiany koloru, którym można sterować za pomocą aplikacji. Dzięki temu pracownicy mogą zmieniać kolor oświetlenia, aby dostosować je do produktów, które chcą w danej chwili promować. Jasna biel dobrze współgra z owocami i warzywami, natomiast do pieczywa lepiej pasują kolory nieco przytłumione”.



„Myślę, że Irlandia jest swoistym centrum, jeśli chodzi o najwyższe standardy na rynku sprzedaży. Projektor SpacePlayer pojawił się w czasie, gdy kilka większych sieci sklepów szuka czegoś nowego. To ekscytująca możliwość z ogromnym potencjałem.

Dostawcy zaczęli wynajmować przestrzeń reklamową wyświetlaną z projektora SpacePlayer™. Pierwsza transakcja opiewała na kwotę bardzo zbliżoną do kwoty zakupu urządzenia, można więc powiedzieć, że jego koszt zwrócił się już po jednej transakcji” - dodał Donald Christian.

Firma Londis zainstalowała w sklepie inteligentną platformę - złożone rozwiązanie o wysokich parametrach, służące do aktywnego monitorowania stanu asortymentu na półkach. System automatycznego monitorowania stanu asortymentu na półkach (ASM) powstał jako efekt współpracy firmy Panasonic z firmą SES-imagotag. Jego elementami składowymi są kamery CCTV, geolokalizowane cyfrowe etykiety cenowe oraz narzędzia do analizy wideo, które pozwalają automatycznie wykryć brak towaru w czasie rzeczywistym.

System może w czasie rzeczywistym powiadamiać personel o potrzebie uzupełnienia towaru na półkach, ale to nie wszystko. Może też łączyć się z systemami do zamawiania towaru i automatycznie zamawiać dodatkowe zapasy według potrzeb.

Częścią inteligentnej platformy jest system centralnie sterowanych cyfrowych etykiet cenowych, który pozwala zdalnie zmieniać ceny produktów w czasie rzeczywistym. Usprawnienie dynamicznej zmiany cen pozwala też na modyfikację cen w ciągu dnia w celu zminimalizowania strat świeżych produktów spożywczych i zwiększenia przychodów. Cyfrowe etykiety cenowe będzie również można obsługiwać na smartfonach. Oznacza to, że klienci będą mogli na swoich smartfonach wyświetlać informacje o produktach i zapisywać swoje preferencje.

„To ogromna oszczędność czasu” - powiedział Donald Christian. „Na przykład zmiana cen na tysiącu etykiet, która normalnie zajęłaby około 15 godzin pracy, teraz trwa zaledwie 15 minut”.

„Jeśli chodzi o system ASM, oszczędność czasu jest ogromną zaletą. Wymaga to zmiany zachowań naszych pracowników, umożliwiając im bardziej proaktywne działania w zakresie uzupełniania stanu towarów na półkach zamiast konieczności likwidowania stanów zapalnych. Gdy otrzymujemy z systemu oznaczone na pomarańczowo ostrzeżenia, możemy uzupełnić stan towaru na półkach. W ten sposób unikamy sytuacji, w której zamówienie klienta realizowane jest z poziomu magazynu, co stanowi mało efektywny sposób dysponowania czasem”.



„Wszystkie nasze technologie służą temu, aby nasi pracownicy spędzali więcej czasu w przestrzeni sklepowej, zapewniając naszym klientom lepszą obsługę. Jeśli zaoferujemy pełną dostępność, klienci do nas wrócą. Jeśli będziemy w stanie zapewnić doskonałą obsługę, klienci do nas wrócą. Te dwie kwestie uzupełniają się nawzajem”.

„W naszej firmie nieustannie szukamy nowych możliwości podniesienia standardów obsługi klienta. Uważamy, że w ramach tego eksperymentu stworzyliśmy nowy model sklepu, który pozwoli sprzedawcom detalicznym wyróżnić się na tle konkurencji i spełnić nieustannie zmieniające się potrzeby i oczekiwania zróżnicowanej bazy klientów na rynku sprzedaży artykułów spożywczych” - powiedział Conor Hayes, dyrektor ds. sprzedaży w firmie Londis, wyrażając swoją opinię na temat nowego sklepu.

„To ogromna oszczędność czasu. Zmiana cen na tysiącu etykiet, która normalnie zajęłaby około 15 godzin pracy, teraz trwa zaledwie 15 minut.

Partnerska współpraca firmy BWG Foods (spółki macierzystej firmy Londis) i DCU Innovation nie ogranicza się do nowego sklepu Londis na terenie kampusu, lecz obejmuje także badania i testy nowych technologii, które można wdrożyć do sklepów w przyszłości, zmieniając w ten sposób model obsługi klienta. W ramach tej współpracy nowe koncepcje będą testowane i wdrażane w całym łańcuchu dostaw i rozległej sieci sklepów firmy BWG.

Donald Christian, kierownik ds. sprzedaży w DCU, dodał: „Bardzo chcę udoskonalać branżę handlu detalicznego w Irlandii, pokazując najlepsze standardy i technologie. W końcowym rozrachunku nie miałyby to jednak sensu, gdybyśmy nie zwiększali obrotów. Musimy osiągać zyski. Jestem pewien, że technologie zastosowane w naszym nowym sklepie pomogą je uzyskiwać”.

