



PREISGESTALTUNG MIT AGILITÄT BEI CONRAD ELECTRONIC

Als einer der führenden europäischen Distributoren für Elektronik und Technologie ist es für Conrad Electronic wichtig, den richtigen Preis zur richtigen Zeit zu zeigen. Der Einzelhändler hat daher die automatische Preislösung von Delfi Technologies mit elektronischen Regaletiketten (ESL) implementiert, um die Preisgenauigkeit in den Stores sicherzustellen.

Der falsche Preis kann sehr teuer für einen Händler sein. Für Conrad Electronic, einen in Deutschland ansässigen Multi-Channel-Einzelhändler für Elektronik und Technologie, ist es daher von entscheidender Bedeutung, dass die Preise im gesamten Geschäft immer korrekt sind. Um die Preise kanalübergreifend einfach anzupassen, hat Conrad Breece System, eine Cloud-basierte ESL-Lösung von Delfi Technologies, in seinem neuen B2B-Shop in Hürth implementiert.

Mit Breece System und der ESL-Lösung kann Conrad den lokalen Store in die digitale Welt überführen und die Preise in wenigen Sekunden flexibel verwalten und Produktinformationen im gesamten Geschäft aktualisieren.

Auf diese Weise kann Conrad ein nahtloses Kundenerlebnis über verschiedene Kanäle hinweg schaffen und so Produkte und Preise mit seinem Online-Shop synchronisieren.

- Mit der Breece Cloud und den elektronischen Regaletiketten von Delfi Technologies können wir die Preisflexibilität verbessern und die Produktivität im Store verbessern, sagt Sebastian Meier, Head of Retail Organisation bei der Conrad Electronic Stores GmbH & Co. KG.

PLUG & PLAY-LÖSUNG – EINFACH ZU INSTALLIEREN

Mit einer Cloud basierten Plattform lässt sich die Breece ESL-Lösung einfach und schnell installieren. Nach wenigen Schritten ist das Geschäft bereit für eine digitale Lösung zur Verwaltung der täglichen Preise und Produktinformationen.

Für das Geschäft muss lediglich eine drahtlose Antenne (Dynamic Communicator) angeschlossen werden, um die bidirektionale Kommunikation zwischen dem POS-System von Conrad und den ESL's zu verwalten. Sobald die Verbindung hergestellt ist, werden die Preise digital und automatisch direkt vom POS-System aktualisiert. Alle manuellen Arbeiten mit Preisänderungen entfallen somit.

Der Store kann ein mobiles Endgerät verwenden, sobald neue Produkte mit neuen Anzeigen verknüpft oder aus dem System gelöscht werden müssen. Dies kann mit einer benutzer-



freundlichen App (Breece Mobile Assist) direkt am Regal erfolgen. Mit der mobilen App können die Mitarbeiter die Lösung einfach direkt am Regal und nicht vom PC vom Backoffice aus verwalten.

- Alle Arbeiten zum Verknüpfen und Aufheben der Verknüpfung von Produkten können am Regal in der Nähe unserer Kunden durchgeführt werden. Das Hinzufügen neuer Produkte zu ESL's sowie das Aufheben der Verknüpfung von Produkten erfolgt binnen weniger Sekunden. Auf diese Weise ist es sehr einfach und flexibel, mit Artikeln zu arbeiten und Positionen auszutauschen, an denen im System ein neues Display hinzugefügt werden muss, sagt Sebastian Meier.

EINFACHERE VERWALTUNG IM VERGLEICH ZU ANDEREN ESL-LÖSUNGEN

Im gesamten B2B-Geschäft von Conrad in Hürth wurden 11.200 Displays installiert, um die große Auswahl an Elektronikprodukten ab-

zudecken. Die leichte Infrastruktur bietet einen einfachen Installationsprozess und einfaches Handling während der Öffnungszeiten. Conrad hat auch Erfahrung mit anderen ESL-Systemen. Laut Sebastian Meier bietet die Verwendung der Breece ESL-Cloud-Lösung im Vergleich zu anderen Anbietern einen großen Vorteil:

- Im Vergleich zu anderen ESL-Lösungen auf dem Markt erleben wir mit der Breece Cloud-Lösung von Delfi Technologies eine viel flexiblere und benutzerorientiertere Plattform. Eines der wichtigsten Argumente für die Wahl von Delfi Technologies ist die Stabilität der Cloud-Lösung, die Flexibilität und die einfache Handhabung der Displays auf der Fläche, sagt Sebastian Meier.

VIELE VORTEILE ELEKTRONISCHER REGALETIKETTEN

Laut Conrad ist die Möglichkeit, Preise und Werbeaktionen an jedem Regal innerhalb von Sekunden zu ändern, einer der Hauptvorteile der ESL-Lösung von Delfi Technologies. Sebastian Meier erwähnt zudem folgende Vorteile:

- ✓ Implementieren schneller Preisänderungen
- ✓ Sicherstellen der Preisgenauigkeit
- ✓ Zeit sparen und reduzieren der Arbeitskosten
- ✓ Omni-Channel-Erlebnis verbessern

ÜBER CONRAD

Conrad wurde 1923 gegründet und ist seit vier Generationen in Familienbesitz. 1946 verlegte das Unternehmen seinen Hauptsitz von Berlin nach Hirschau, wo es bis heute seinen Sitz hat. Conrad begann als kleines Versandhandelsunternehmen für elektronische Komponenten und ist heute einer der führenden europäischen Multi-Channel-Einzelhändler für Elektronik und Technologie.