

ICA KVANTUM LERUM



EN HELT NY OPLEVELSE HOS ICA KVANTUM MED BREECE

ICA Kvantum i Lerum har investeret i ny teknologi. En cloud-baseret løsning med Breece elektroniske hyldeforkanter, som automatisk leverer ny information til butikkens hylder. Det er en løsning, som it-virksomheden Delfi Technologies står bag, hvor al softwaren ligger i skyen.

ICA Kvantum i Lerum har længe kigget efter en leverandør af elektroniske hyldeforkanter (ESL), så personalet ikke længere skulle bruge tid og ressourcer på at skifte de traditionelle papir hyldeforkanter. Det var vigtigt, at det skulle være en leverandør, som kunne opfylde alle butikkens behov og krav. Samtidig skulle det være en fleksibel og fremtidssikret løsning.

Butikken har dog bevidst ventet på at finde den rette løsning og det er først nu, at butikken har fundet frem til dén løsning, der matchede de behov, man havde fra butikkens side, forklarer Lotta Goodwin, der er Controller hos ICA Kvantum Lerum og har fungeret som projektleder i forbindelse med skiftet fra papir til Breece Cloud med elektronisk skiltning fra Delfi Technologies.

- For os, er produkt- og prisinformation en vigtig ingrediens med stor kundeværdi. Det er enormt vigtigt, at prisinformation står tydeligt på prisskiltet og at vi også kan kommunikere enkelt med multipriser, siger hun.

Det var Owe Krook, der er indehaver af ICA Kvantum Lerum, der tog den endelige beslutning.

- Breece-løsningen fra Delfi Technologies matcher vores behov. For os som butik skaber Breece Cloud løsningen en reel værdi i hverdagen i forhold til at skabe tydelig og sælgende prisinformation, fortæller han.

MERE TID TIL KUNDERNE

Delfi Technologies er godkendt leverandør hos ICA IMS, hvilket er et krav, når det kommer til at implementere nye systemer. Breece-løsningen med elektroniske hyldeforkanter er desuden cloud-baseret, og det kræver blot en trådløs antenne, der kobles direkte til butikkens eksisterende ICA-netværk. Herefter henter systemet automatisk opdateringer og sender dem ud på hylderne.

- Hver gang en vare kommer på tilbud, eller når der ændres vareinformation hos en leverandør, så behøver vi ikke længere bytte papirskilte på hylden. Nu sker alt sker automatisk

og det betyder, at vi kan koncentrere os 100% om kunderne og andre butiksopgaver. Desuden sker prisændringerne smidigt og sker samtidig på både hylden og i kassen, fortæller Lotta Goodwin.



Tydelighed og fleksibilitet skaber forbedringer
Ifølge Lotta Goodwin, er et af de største argumenter for at vælge netop Breece, at butikken får en langt større fleksibilitet med designet af etiketterne:

- Først og fremmest er det hele display tydeligheden og fleksibiliteten med de elektroniske hyldeforkanter. Vi kan selv designe og bestemme hvad der skal stå, og hvad vi vil vise til kunden.

Selve hyldeforkanterne er fuldgrafiske og tilbyder ubegrænsede muligheder med hensyn til design og udtryk på displayet. Der er samtidig stor fokus på brugervenlighed, og det er let at arbejde med løsningen, forklarer Lotta Goodwin.

- Alle i butikken kan anvende løsningen. Vi har desuden mulighed for at bruge vores egne telefoner til at håndtere løsningen direkte ude ved hylden når vi skal koble nye skilte til, bytte

om på placeringer, fjerne skilte, osv. På den måde kan butikken handle med det samme, hvis en medarbejder opdager noget i butikken, der kræver handling, da man ikke længere behøver gå tilbage til kontoret, fortsætter hun.

MANGE NYE MULIGHEDER

ICA-butikken kan anvende ESL-systemet til at vise tillægsinformation til kunderne ude på hylde-erne. Eftersom systemet selv henter opdateringer, og automatisk opdaterer hyldeforkanterne, så man ikke længere skal ud at skifte skilte, så giver det pludselig også mening at bruge løsningen til at skabe merværdi ude på hylden.

- Det er et fleksibelt system, som giver mange nye muligheder i forhold til, hvad vi ønsker at fortælle kunderne. Vi kan fx tilføje logoer ude på skiltene – både vores eget Kvantum prislogo, produktinformation som "udgået hos leverandør", uden at vi behøver at udskrive ekstra papirskilte. Selv også produktsymboler som økologi og nøglehul. Hvis vi får en ny idé, så er det bare at opdatere systemet, så kommer det automatisk ud på hylde-erne, forklarer Owe Krook.

Butikken bruger også muligheden for at vise rabatsats i procent eller kroner, som Breece automatisk beregner, så kan man vise det på de elektroniske skilte - for eksempel at du sparer 20% på en udvalgt vare. Derudover kan man også vise pile på skærmene, f.eks. i tilfælde, hvor produktet placeres under displayet, så aktiverer du pilene, så kunden lettere kan finde det pågældende produkt. Alt sammen nye muligheder, der skal hjælpe kunderne med vigtig produktinformation.

STOR FLEKSIBILITET

- Det fungerer rigtig godt for os, og vi har stor fleksibilitet til selv at bestemme, hvordan vi vil

anvende løsningen til at vise mere information til kunderne, siger Lotta Goodwin og fortsætter:

- Hvis en vare er udgået hos en producent, så kan vi også vise den information på hylden, så kunden ikke behøver at lede efter en medarbejder, hvis der pludselig ikke er flere tilbage på hylden.

Desuden er der bestemte varer i butikken, som kun præsenteres i et begrænset antal på hylden. Her viser butikken så en information på skiltet om, at flere produkter kan findes i kassen.

- En anden stor fordel ved denne løsning er, at det er enkelt selv at udskifte batterierne på hyldeforkanterne, da løsningen anvender standard batterier og ingen speciel batteripakke, i stedet for at skulle købe helt nye skilte, forklarer hun.

Alt afhængig af antal opdateringer, så holder batterierne typisk i 5 år før der er behov for nye.

STORSKÆRMSLØSNING MED VISION 4K

Butikken har også valgt at installere stor-skærmsløsningen Breece Vision, der giver butikken mulighed for at styre eksisterende TV-skærme på samme måde som de elektroniske hyldeforkanter. Nye priser og vareinformation sendes også direkte til skærmene fra ICA's eget system. Derudover er der mulighed for at anvende billeder, video og mange andre grafiske elementer, der skal skabe synlige budskaber i butikken.

- Vi er meget tilfredse med vores nye løsning og samarbejdet med Delfi Technologies. Det giver en stor fordel i hverdagen, hvor vi har fået bedre tid til at hjælpe kunderne og fokusere på produkterne i form af placeringer, genopfyldning og bestillinger, siger Owe Krook.



OM ICA

ICA Sverige er med sine ca. 1.300 butikker, og en markedsandel på cirka 36 procent, den førende dagligvarekæde i Sverige. Virksomheden drives sammen med frie ICA-detailhandlere, der hver især ejer og driver deres egen butik og således kan møde kunderne gennem lokalt tilpassede koncepter og tilbud.