

# ICA KVANTUM LERUM



## EN HELT NY UPPLEVELSE FÖR ICA KVANTUM LERUM MED BREECE

*ICA Kvantum i Lerum har investerat i ny teknik. En moln baserad lösning med Breece elektroniska hyllkantsetiketter som automatiskt levererar ny information till butikens hyllor. Det är en lösning som IT-företaget Delfi Technologies ligger bakom, där all programvara ligger i molnet.*

ICA Kvantum i Lerum har länge letat efter en leverantör av elektroniska hyllkantsetiketter (ESL) så att personalen inte längre behövde lägga tid och resurser på att byta papperetiketter på hyllan. Det var viktigt att det skulle vara en leverantör som kunde uppfylla butikens alla behov/krav och vara en flexibel och framtidssäkrad lösning.

Butiken har medvetet väntat på att hitta rätt lösning och det är först nu som butiken kommit fram till systemet som matchade butikens behov, förklarar Lotta Goodwin, controller på ICA Kvantum Lerum som har fungerat som projektledare i samband med bytet från papper till Delfis Breece Cloud med elektroniska displayer.

- För oss så är produkt och prisinformation en viktig ingrediens med stark kundnytta. Det är betydelsefullt att pris informationen tydligt visas på displayen och att vi enkelt också kan kommunicera multipriser, säger Lotta Goodwin.

Det var Owe Krook, handlaren i ICA Kvantum Lerum, som fattade det slutgiltiga beslutet.

Breece-lösningen från Delfi Technologies matchar våra behov. För oss som butik skapar Breece Cloud lösningen ett verkligt värde i vardagen när det gäller att skapa tydlig och säljande prisinformation, säger Owe Krook.

### **MER TID TILL KUNDERNA**

Delfi Technologies är en godkänd leverantör hos ICA IMS, vilket är ett krav när det gäller att implementera nya system. Breece Cloud lösningen med elektroniska hyllkantsetiketter är molnbaserad, och allt som krävs är en trådlös antenn som ansluts direkt till butikens befintliga ICA-nätverk. Systemet hämtar sedan automatiskt uppdateringar och skickar dem till displayerna på hyllorna.

- Varje gång en vara kommer som kampanj eller när information från en leverantör ändras, så behöver vi inte längre byta papperetiketter i hyllan. Nu sker allt automatiskt och det inne-

bär att vi kan koncentrera oss 100 % på våra kunder och andra arbetsuppgifter. Dessutom sker prisändringen samtidigt och omedelbart både vid hyllkanten och i kassan, något som minimerar prisfel, säger Lotta Goodwin.



Tydlighet och flexibilitet skapar förbättringar Enligt Lotta Goodwin, är ett av de största argumenten för att välja just Breece, att butiken får en mycket stor flexibilitet i utformningen av etiketterna:

- Först och främst är det hela displayen, tydligheten och flexibiliteten med de elektroniska displayerna.

- Vi kan själva designa och bestämma vad det skall stå och vad vi vill visa kunden.

Själva hyllkantsetiketten är helt grafisk och erbjuder obegränsade möjligheter vad gäller design och uttryck på displayen. Samtidigt finns det ett starkt fokus på användarvänlighet och det är lätt att arbeta med lösningen, förklarar Lotta Goodwin:

- Alla i butiken kan använda lösningen. Vi har också möjlighet att använda våra egna telefoner för att hantera lösningen direkt vid hyllan

när vi behöver ansluta nya skyltar, byta platser, ta bort skyltar, etc.

På så sätt kan butiken agera omedelbart om en anställd upptäcker något i butiken som kräver åtgärder, då du inte längre behöver gå tillbaka till kontoret.

## MÅNGA NYA MÖJLIGHETER

ICA-butiken kan använda Breece för att visa ytterligare information för kunder på hyllorna. Eftersom själva systemet hämtar uppdateringar och automatiskt uppdaterar displayerna på hyllan, är det plötsligt också meningsfullt att använda lösningen för att skapa mervärde på hyllan.

- Det är ett flexibelt system som ger många nya möjligheter när det gäller vad vi vill berätta för kunderna. Vi kan till exempel lägga till logotyper på skyltarna – både vår egen Kvantum prislogotyp, produktinformation som att det är "SLUT HOS LEVERANTÖR" direkt på displayen, utan att behöva skriva ut extra pappersskyltar. Även extra produktsymboler som ekologi och nyckelhål. Om vi får en ny idé är det bara att uppdatera systemet, då kommer det automatiskt ut på hyllorna, förklarar Owe Krook.

Vi använder också möjligheten att visa en rabattsats i procent eller kronor som Breece med automatik beräknar fram för att kunna visas på de elektroniska displayerna – exempelvis att man sparar 20% på en utvald vara. Utöver det så kan man också visa pil på displayerna, ex. i de fall produkten är placerad under displayen så aktiverar man Pil-ner så att kund lättare kan hitta varan i fråga. Alla nya möjligheter för att hjälpa kund och personal med viktig produktinformation vid hyllan.

## STOR FLEXIBILITET

- Det fungerar riktigt bra för oss och vi har stor flexibilitet att själva bestämma hur vi ska

använda lösningen för att visa mer information till kunderna, säger Lotta Goodwin och fortsätter:

- Om en vara har utgått från en tillverkare, då kan vi också visa informationen på hyllan så att kunden inte behöver leta efter en anställd om det plötsligt inte finns några fler kvar på hyllan.

Dessutom finns det vissa varor i butiken, som vi endast säljer i kassalinjen på grund av olika orsaker. Här visar vi då information på Breece displayen att produkten finns vid kassadisken.

- En annan stor fördel med den här lösningen är att vi enkelt själva kan byta ut batterierna på displayerna då lösningen använder standardbatterier och inga specialbatteripack, istället för att behöva köpa helt nya displayer, förklarar Lotta.

Beroende på antalet uppdateringar varar batterierna normalt i 5 år innan nya behövs.

## **STORSKÄRMSLÖSNING MED VISION4K**

Butiken har också valt att installera storskrämlösningen Breece vision, som gör det möjligt för butiken att styra sina vanliga TV-skärmar på samma sätt som de elektroniska hyllkantsetiketterna. Nya priser och artikelinformation skickas också direkt till skärmarna från ICA:s eget system. Dessutom finns möjligheten att använda bilder, video och många andra grafiska element för att skapa synliga meddelanden i butiken.

- Vi är nöjda med vår nya lösning och samarbetet med Delfi Technologies. Det ger en fördel i vardagen där prisändringarna slår igenom blixtnabbt både i kassan och på hyllan, där vi fått bättre tid att hjälpa kunderna och fokusera på placeringar, påfyllning och beställningar, säger Owe Krook.



## **OM ICA**

ICA Sverige är med sina ca. 1.300 butiker, och en marknadsandel på cirka 36 procent, den ledande dagligvarukedjan i Sverige. Verksamheten drivs tillsammans med fria ICA-handlare, som var och en driver sin egen butik och kan därmed möta kunderna genom lokalt anpassade koncept och erbjudanden.