

VIGTIG AUTOMATISERING HOS JYSK VIN

På Østre Boulevard i Randers finder du vejen til det gode glas og et af Danmarks førende vinfirmaer, nemlig Jysk Vin. Jysk vin har et koncept hvor de hele tiden ønsker at forny forretningen – både når det kommer til produkter og IT. Eftersom de både er online og fysisk og konstant får nye varer og priser ind, så følte de, at det var på tide med en hurtigere og mere effektiv løsning – nemlig Breece elektroniske hyldeforkanter.

Når man træder ind hos Jysk Vin, får man hurtigt en fornemmelse af godt humør, medarbejdere der kræser om de små detaljer og samtidig formår at skabe en butik, man nemt kunne bruge masser af tid hos. Vi kan hos Delfi Technologies hurtigt forstå, hvorfor Jysk Vin har mange faste kunder, der kommer igen og igen.

Lige midt i kvalitetsvine og 1060 digitale displays fra Delfi, bliver man mødt af et fast håndtryk fra Flemming Olsen, der er direktør og partner i Jysk Vin.

- Hos Jysk Vin manglede vi en løsning der kunne sørge for, at vores tilbud og priser online, helt automatisk kom ud i vores fysiske butik. Der skulle en ny arbejdsgang ind, der på alle måder lettede dagligdagens arbejde og gjorde det mere overskueligt for medarbejdere men også for vores besøgende kunder, fortæller Flemming og fortsætter. Nu kan jeg sidde og ændre priser online, så det helt automatisk kommer ud i butikken, hvor jeg før skulle opdatere priserne, bede personalet om at gå ud og finde vinen, lave et nyt klistermærke og opdatere på den måde. Men fordi vi konstant får nye varer, priser og tilbud sparer vi oceaner af tid med den her løsning, fortæller Flemming stolt.

BEDRE KUNDEOPLEVELSE

Man kan tydeligt mærke, at Flemming ikke ønsker at gå på kompromis med kvaliteten hverken i den fysiske butik eller online. Han står ved sit ord og sætter uden tvivl en ære i tilfredsstillende handler for alle parter.

“

Jeg tror på, at det vi har investeret hos Delfi, over tid vil tjene sig selv ind. Simpelthen fordi at folk går og bliver inspireret og hele tiden er opdateret på vores mange daglige tilbud der konstant ændrer sig.

”

– Flemming Olsen,
Direktør og partner i Jysk Vin





- Når vi har travlt og nogle enkelte kunder mere eller mindre må ekspedere sig selv indtil vi er hos dem, så nyder jeg, at de nu via vores digitale skilte kan få mange flere informationer omkring de forskellige produkter. En information de ikke fik før, medmindre medarbejderne var hos dem. Og så har jeg en kæmpe ro i at jeg ved, at priserne er opdateret med tilbud osv. Mange kunder sidder måske på vores hjemmeside inden de besøger vores fysiske butik, så hvis der er en pris der er anderledes online end fysisk, så bliver der ballade og det er det sidste vi ønsker. Troværdigheden skulle et nyk op og det kom den med den her løsning, hvor et tilbud ikke kan være online eller sendes ud på nyhedsbrevet uden at tilbuddet ikke også er i vores butik.

- Jeg tror på, at det vi har investeret hos Delfi, over tid vil tjene sig selv ind. Simpelthen fordi at folk går og bliver inspireret og hele tiden er opdateret på vores mange daglige tilbud der konstant ændrer sig, fortæller Flemming.

EN RØD TRÅD I HELE BUTIKKEN

Jysk Vin havde førhen forskellige typer af skilte, klistermærker og manilamærker til at promovere information og priser. De havde derfor også et ønske om

at opnå den røde tråd og via et simpelt design oplyse omkring tilbud.

- Førhen havde vi en medarbejder der med sin flotte håndskrift lavede manilamærker, men lige så snart den medarbejder skulle have fri eller på ferie, så mistede vi, i min optik, allerede den røde tråd ved at have to forskellige håndskrifter. Men nu kan jeg sætte mig ind på kontoret, klare det hele via appen eller min computer, og bum, så er alle vores elektroniske skilte koblet op med vores online univers så det hele bliver koblet sammen – lige som vi ønsker det, afslutter Flemming.

OM JYSK VIN

Jysk Vin er et af Danmarks førende vinfirmaer med egen import af kvalitetsvine. Fra firmaets start i 1982 har de satset på direkte import fra vinbønder med direkte salg til vores kunder. Derved sikrer de den kortest mulige vej fra producent til forbruger uden fordyrende mellemlid, og samtidig sikres den bedst mulige kontakt til den, der står for vinframstillingen - nemlig vinbonden. Jysk Vin er i dag en del af en international koncern, Amka Group, der på nuværende tidspunkt har 20 selskaber i 10 lande.