

ενεργειών. Επιπλέον παρέχει τις μελέτες, ώστε να επιτυγχάνεται η δημιουργία εταιρικής ταυτότητας και η στρατηγική μάρκας, η απόκτηση και διατήρηση πιστών πελατών κι η αύξηση του ψηφιακού αποτυπώματος της επιχείρησης. Σήμερα η στενή παρακολούθηση των τάσεων της αγοράς και η εναρμόνιση με αυτές είναι απαραίτητη, ώστε να επιτυγχάνεται η μεγιστοποίηση της απόδοσης της επιχείρησης και η βιωσιμότητα της μακροπρόθεσμα.

**Ε.Α.-Κ.:** Η νέα αυτή υπηρεσία προσφέρει ξεκάθαρες λύσεις στο λιανέμπορο. Δεν προσφέρουμε one fits all solutions, αλλά αντιθέτως προσαρμόζουμε τις λύσεις που προσφέρουν τα προϊόντα της Bizerba με το know how και την εξειδίκευση της StiriXis Group. Σκοπός μας είναι να βοηθήσουμε στην αύξηση των πωλήσεων και στην ενίσχυση των brands, που αυξάνουν και την ανταγωνιστικότητα των πελατών μας.

### Η ΕΠΙΔΡΑΣΗ ΣΤΙΣ ΣΧΕΣΕΙΣ ΛΙΑΝΕΜΠΟΡΙΟΥ-ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ

**Ερ.:** Πώς επιδρά η πλατφόρμα στις σχέσεις λιανέμποριου-προμηθευτών; Πώς μια προβολή σε συντονισμό με τον προμηθευτή (ειδικές προσφορές, νέα προϊόντα, cross selling κ.ά.) μπορεί να φέρει αύξηση πωλήσεων και βελτίωση της εικόνας του;

**Σ.Ρ.:** Εντός καταστήματος υλοποιούμε ένα πλήθος από διαφορετικές προωθητικές ενέργειες, που εκτελούνται πάνω στα ζυγιστικά συστήματα, με σκοπό την αύξηση του «καλαθιού». Αυτό επιτυγχάνεται όχι μόνο σε αξία, αλλά στοχευμένα ως προς τα προϊόντα που η επιχείρηση θέλει να προωθήσει. Έτσι, ο προμηθευτής βλέπει έμπρακτα την αποτελεσματικότητα του καναλιού διάθεσης και ανταποδίδει με καλύτερες προσφορές και πιο κερδοφόρες συμφωνίες.

**Ε.Α.-Κ.:** Προσεγγίζουμε τους πελάτες με έναν ολιστικό τρόπο, με σκοπό οι προωθητικές ενέργειες να εντάσσονται σ' ένα συνολικό ετήσιο επικοινωνιακό πλάνο, με τη μέγιστη δυνατή αποτελεσματικότητα για τους προμηθευτές, την αύξηση των πωλήσεων για τον λιανέμπορο και την ικανοποίηση του καταναλωτή.

**Ερ.:** Τι προκλήσεις δημιουργεί για την αγορά η πανδημία και σε τι βαθμό η πλατφόρμα Scale my Bizness βοηθά τις επιχειρήσεις να ανταπεξέρχονται;

**Ε.Α.-Κ.:** Η αγοραστική εμπειρία του πελάτη στο φυσικό ή το ηλεκτρονικό κατάστημα είναι καθοριστικός παράγων προτίμησης ενός brand και σύστασής του σε φίλους. Η πανδημία έφερε πολλές αλλαγές στη λιανική, όπως τη σημαντική αύξηση των online αγορών, πιο συνετές αγορές από τα φυσικά καταστήματα



Υλοποιούμε ένα πλήθος από διαφορετικές in store προωθητικές ενέργειες, που εκτελούνται πάνω στα ζυγιστικά συστήματα, με σκοπό την αύξηση του «καλαθιού», κάτι που επιτυγχάνεται όχι μόνο σε αξία, αλλά στοχευμένα ως προς τα προϊόντα που η επιχείρηση προωθεί

και την εισαγωγή αυτοματοποιημένων υπηρεσιών στον τομέα των ψηφιακών πληρωμών. Οι δυνατότητες που προσφέρουν οι νέες τεχνολογίες κι ο γρήγορος ρυθμός αφομοίωσής τους ακόμη και από παλαιότερες γενιές ανθρώπων, δημιουργούν προσδοκίες από τους καταναλωτές και ευκαιρίες για τους επαγγελματίες. Η έννοια του phygital καταστήματος είναι πλέον γνώριμη και οι έμποροι ανταγωνίζονται την σημαντικότητα της αρμονικής συνύπαρξης φυσικού και ηλεκτρονικού καταστήματος. Σκοπός του Scale My Bizness είναι η εύκολη σύζευξη

τους, η δυνατότητα σύνδεσης όλων των καναλιών επικοινωνίας κι η διαφοροποίηση από τον ανταγωνισμό.

**Σ.Ρ.:** Οι λιανεμπορικές επιχειρήσεις κλήθηκαν σχεδόν βίαια να υπηρετήσουν ένα νέο μοντέλο λειτουργίας. Τα όρια μεταξύ φυσικού και ψηφιακού καταστήματος έγιναν πιο δυσδιάκριτα, έπρεπε γρήγορα να δημιουργηθούν νέα κανάλια διανομής, ενώ αναδύθηκε ένα νέο πρότυπο καταναλωτή. Κάποιοι που είχαν τις υποδομές, αποκόμισαν σημαντικές ωφέλειες σε αξιοπιστία, αναγνωρισιμότητα, ενίσχυση της πιστότητας και της κερδοφορίας. Οι περισσότεροι αιφνιδιάστηκαν και προσπάθησαν κάπως άναρχα ν' ανταποκριθούν, με αμφίβολα αποτελέσματα. Η πλατφόρμα Scale My Bizness, λοιπόν, προσφέρει τη μέγιστη απόδοση σε επενδύσεις μη αξιοποιούμενες κατάλληλα ως τώρα και να δημιουργήσει και συντηρήσει τις υποδομές, οι οποίες θα υπηρετούν τις σύγχρονες ανάγκες της επιχείρησης.

### ΣΥΜΒΟΛΗ ΣΤΗ ΜΕΤΑΒΑΣΗ ΣΤΗΝ ΨΗΦΙΑΚΗ ΕΠΟΧΗ

**Ερ.:** Είναι εξοικειωμένα τα στελέχη του λιανέμποριου με τις νέες τεχνολογίες και το ψηφιακό μάρκετινγκ;

**Ε.Α.-Κ.:** Το λιανέμπριο πολύ γρήγορα, λόγω συνθηκών, ενσωμάτωσε τις ψηφιακές τεχνολογίες στην αυτοματοποίηση των πληρωμών, στην εξυπηρέτηση των πελατών και στο e-commerce. Το Scale My Bizness βοηθά στη σχετική μετάβαση. Π.χ. μέσω των digital media ο πελάτης μπορεί να αυξάνει το ψηφιακό του αποτύπωμα, να επικοινωνεί άμεσα με τους καταναλωτές, να αποκτά πολύτιμα data και πολλά άλλα. Από τις επαφές με πελάτες μας διαπιστώνουμε ότι αναγνωρίζουν την επιτακτική ανάγκη ψηφιοποίησης των επιχειρήσεών τους και εισαγωγής των τεχνολογιών. Το Scale My Bizness, λοιπόν, απαντά στη σχετική τάση με καινοτόμες λύσεις για σούπερ μάρκετ, μίνι μάρκετ ή άλλα καταστήματα τροφίμων κι όχι μόνο.

**Σ.Ρ.:** Η υιοθέτηση των νέων τεχνολογιών στην εγχώρια αγορά στηρίχθηκε παραδοσιακά στο κανονιστικό πλαίσιο της πολιτείας. Το ψηφιακό μάρκετινγκ συνήθως αντιμετωπίζεται ως «αναγκαίο κακό» και ουσιαστικά υποστηρίζεται ελάχιστα, αφού οι προσδοκίες ωφέλειες είναι ελάχιστες. Ωστόσο, σήμερα μια νέα γενιά στελεχών της λιανικής κατανοεί ότι η μετάβαση στην ψηφιακή εποχή δεν είναι πολυτέλεια, αλλά προϋπόθεση της επιχειρηματικής επιβίωσης. Η επιλογή των κατάλληλων συνεργατών, που θα σχεδιάσουν και θα υλοποιήσουν αυτή τη μετάβαση, θα κρίνει σε μεγάλο βαθμό την επιτυχία της. ●