



# Omnichannel Retail Suite

*Länken mellan detaljhandel och konsument*



# Hur ser man till att det blir en enhetlig kundupplevelse?

**Detaljhandeln har genomgått stora förändringar under de senaste decennierna. Orsaken är den snabba tekniska utvecklingen som styrt in detaljhandeln på nya vägar.**

Till följd av denna utveckling är det en ständig utmaning att vara synlig för konsumenten. Det betyder att du måste erbjuda samma perfekta kundupplevelse både i den fysiska butiken och på nätet. Du måste med andra ord integrera alla dina försäljningskanaler. Det kallar vi unified commerce.

Men hur får du det till stånd? Hur erbjuder du konsumenterna en enhetlig butiksupplevelse i alla kanaler, från sökning till köp och leverans?

Omnichannel Retail Suite hjälper dig med detta. Med den här plattformen ser du till att den viktiga informationen är tillgänglig överallt i realtid. Den har dessutom en smidig betalningsprocess. Det gäller för alla kanaler och från kassan eller webbutiken till konsumentens ytterdörr.

En sak förändras nämligen aldrig: du vill naturligtvis alltid ge kunderna bästa möjliga service.



# Den bästa kundupplevelsen både online och i butik

Med Omnichannel Retail Suites avancerade teknik är det lätt att förverkliga din omnichannelstrategi. Plattformen förmedlar rätt information till alla applikationer för att transaktionen ska kunna genomföras korrekt. Det gäller allt från produktinformation och erbjudanden till lojalitetsprogram.

Detaljhandlare som använder Omnichannel Retail Suite förfogar över två plattformar: ett backendsystem (Omnichannel Business Platform) och en enhetsoberoende Point of Sale-plattform (inPosition).

## Omnichannel Retail Suite

Omnichannel Business Platform

Backendsystem

inPosition

Point of Sale





# Styr din detaljhandelsmodell centralt

Omnichannel Business Platform styr detaljhandelsmodellen centralt, över de olika försäljningskanalerna. Det gör att du enkelt kan importera masterdata och distribuera dessa till alla försäljningskanaler. Försäljningstransaktioner och artikelanpassningar bearbetas i realtid så att du kan hantera de operationella detaljhandelsprocesserna på ett effektivt sätt. Det kan exempelvis vara att kontrollera pengaflöden, att hantera påfyllningen och hanteringen av ett lojalitetsprogram.

## Ekosystemintegration

Dagens moderna detaljhandlare är en del av ett ekosystem. Därför är det mycket viktigt att integrera de olika lösningarna med varandra. På så sätt ger du kunderna bästa tänkbara service. För att den här integreringen ska vara möjlig måste systemen vara "öppna". Omnichannel Business Platform är en detaljhandelsplattform med standardgränssnitt (API:er) som är lätta att använda. API:erna bygger på internationella standarder (ARTS) och dokumenteras på ett sätt som gör att de enkelt kan integreras av tredje part.

Omnichannel Business Platform har ett stort antal standardintegreringar. Det är allt från världsomspännande leverantörer till lokala lösningar såsom betalningslösningar, e-commerce, presentkort och CRM-lösningar. Dessutom kompletterar vi kontinuerligt med nya integreringar.



Ett aplock med några av de partners som vi integrerar.

# Ett flexibelt frontendsystem för alla försäljningskanaler

**Kunderna förväntar sig perfekt service i butiken. inPosition är en flexibel plattform som på ett effektivt sätt hjälper dina medarbetare att ge kunderna denna service.**

Plattformen är kompatibel med i stort sett alla hårdvaruenheter och operativsystem (Windows, iOS och Android). Det gör att du kan inrätta butiksprocesserna precis som du vill: design your own customer journey.

På inPosition-plattformen kan du använda olika lösningar, såsom inPosition Point of Sale, inPosition inStore Services och inPosition inStore Operations.

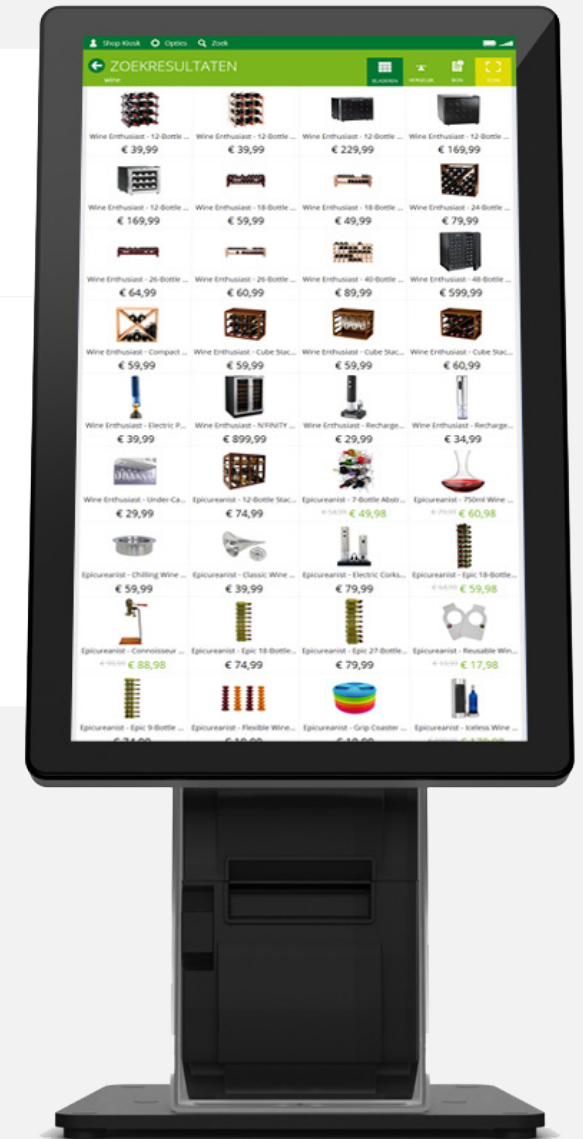
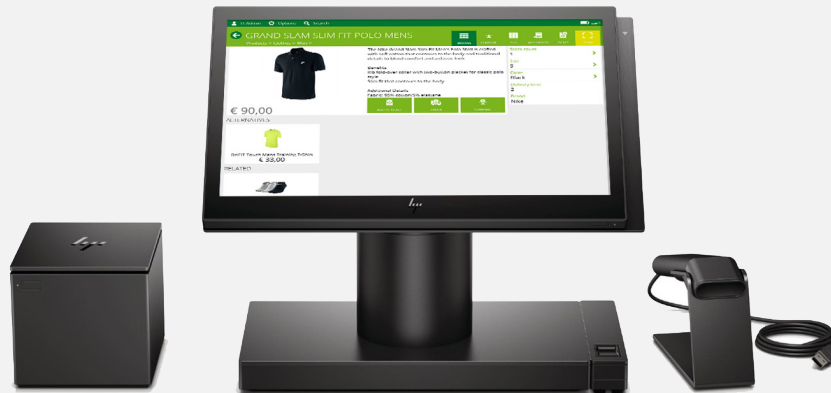
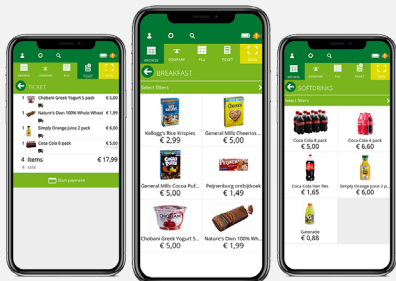


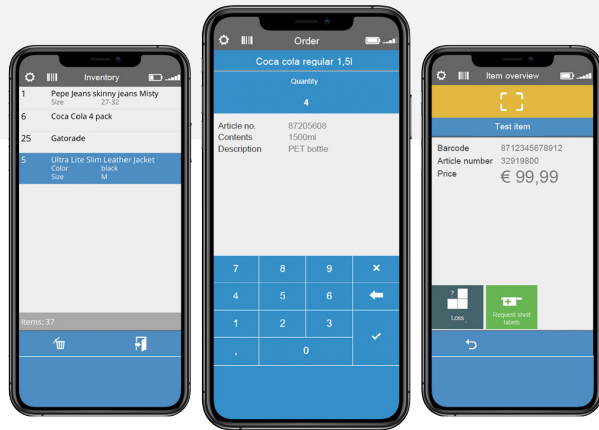
## inPosition Point of Sale

Med inPosition Point of Sale-plattformen stöder du de olika försäljningsprocesserna med en bemannad Point of Sale eller något av självservicekoncepten. inPosition kan också användas som Point of Service för att stödja longtail-, cross- och upsell-modeller och därmed förhindra att du inte kan leverera varan.

inPosition ger dina säljare de verktyg de behöver. Du kan exempelvis göra all information tillgänglig i realtid med hjälp av en mobil enhet för önskad kunderfarenhet.

Programvaran kan installeras på olika maskinvaruplattformar, vilket gör det enkelt att koppla nödvändig randapparatur, såsom kortterminaler, skanners och kvittoskrivare (och dela dem mellan enheterna). På så sätt stöder du all slags shopping; från snabb kassabetalning Point of Sale, mobil extra service Point of Sale i butik (eller hemleverans) eller självbetjäning.

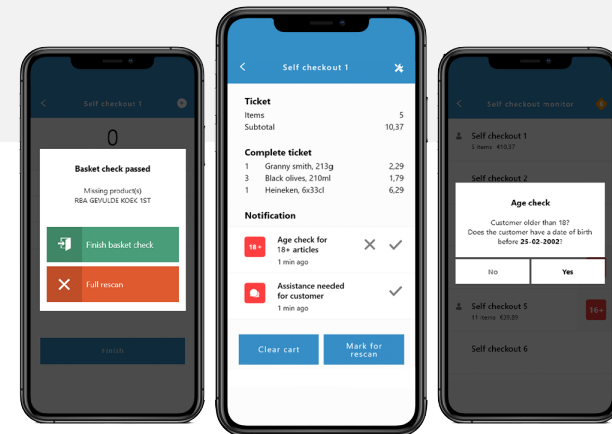




## inPosition inStore Operations

inPosition inStore Operations erbjuder flera olika praktiska appar som effektiviserar butiksprocesserna och höjer kvaliteten för kunden. Dessa appar stöder försäljningsprocessen, såsom varumottagning, orderplockning för click & collect, inventeringar, prissänkningar av produkter, förlustregistrering och hyllkontroller.

inPosition inStore Operations kan användas på flera olika mobila enheter. Dessutom är dessa appar enkla att integrera via Omnichannel Business Platform med diverse backendsystem i en realtidsmiljö.



## inPosition inStore Services

Med inPosition inStore Services kan du enkelt och på avstånd övervaka enheter och transaktioner och ge service, genomföra ålderskontroller eller göra ett stickprov på kundens självskannade varukorg.



# Fördelar med Omnichannel Retail Suite

Omnichannel Retail Suite ger aktörer inom livsmedels-, mode- och icke-livsmedelsbranschen en sömlös kundupplevelse i alla försäljningskanaler.

De viktigaste fördelarna är:

- ✓ **Ekosystemintegration:** du förfogar över en modern arkitektur som gör det lätt att knyta kanalerna online och offline till backendsystemen.
- ✓ **Service & check-out:** tillgång till all aktuell produkt- och lagerinformation. Det underlättar kundrådgivningen och gör det lättare för kunderna att betala.
- ✓ **Locka återkommande kunder med lojalitetsprogram:** stärk kundlojaliteten med centralt styrda kampanjer som stödjer dina marknadsföringskampanjer.

"Centrics Omnichannel Retail Suite passar perfekt i vår detaljhandelsstrategi. Vi har alltid tillgång till aktuella och tydliga data, både på huvudkontoret och i butikerna. Det gör att vi kan fatta rätt beslut snabbare."



Martijn van der Hoeven, Format Manager  
vid SPAR





## Handla mat hemifrån på DekaMarkt

DekaMarkt använder hemleveransfunktionerna i inPosition. Det gör att våra kunder kan beställa på nätet och få varorna levererade vid dörren. Betalningen sker kontaktlöst och säkert via Tikkie.



## SPAR University för snabb shopping

SPAR:s University-modell utnyttjar inPosition Selfcheckout. För att övervaka självbetjäningsskassan använder butiksmedarbetarna inPosition inStore Services.



## Byggmax optimerar sina försäljningskanaler

I Byggmax 165 butiker finns en Point of Sale i butiken och en drive-in med inPosition Self-Check-out för snabb upphämtning av byggmaterial.



# En flexibel Omnichannelösning för alla detaljhandlare

Vill du också utnyttja fördelarna med Omnichannel Retail Suite? Centric erbjuder teknologi som gör att du snabbt och enkelt kan anpassa alla försäljningskanaler efter den senaste utvecklingen inom detaljhandeln. På så sätt är du helt förberedd på framtida behov.

## Om Centric

Centric erbjuder ett stort antal olika integrerade IT-lösningar, som betjänar hela leverantörskedjan, från producent till konsument. Det kan exempelvis vara programvara för lager- och transporthantering, men även fullständiga Point of Sale-lösningar och en integrationsplattform för samarbete inom en kedja.

## Vill du ha mer information?

Martin Wadman, Account Manager

Vi hjälper gärna till. Ring +46 72 467 60 16  
eller mejla till [martin.wadman@centric.eu](mailto:martin.wadman@centric.eu) så  
kontaktar vi dig snarast möjligt.

The logo for Coop, featuring the word "coop" in a bold, orange, lowercase sans-serif font with a red underline.The logo for Dekamarkt, featuring the word "DEKAMARKT" in a bold, red, uppercase sans-serif font, with a red square graphic element to the left.The logo for Vomar, featuring the word "Vomar" in a red, cursive script font, with "VOORDEEL MARKT" in a smaller, red, uppercase sans-serif font below it.The logo for The Sting, featuring the words "THE STING" in a bold, black, uppercase sans-serif font, with the tagline "house of boards" in a smaller, black, lowercase script font below it.The logo for Chasin', featuring the word "CHASIN'" in a bold, black, uppercase sans-serif font.The logo for Score, featuring the word "SCORE" in a bold, white, uppercase sans-serif font, enclosed within a red oval border.

*Ett axplock med några av de kunder som styr sina  
modeller med Omnichannel Retail Suite.*