

RETAIL MANAGEMENT

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΗ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ ΛΙΑΝΙΚΟΥ
ΕΜΠΟΡΙΟΥ ΜΕ ΤΗΝ ΧΡΗΣΗ ΚΑΙΝΟΤΟΜΟΥ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ ΓΙΑ
ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑΣ

Π008181



ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΗ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ ΛΙΑΝΙΚΟΥ ΕΜΠΟΡΙΟΥ ΜΕ ΤΗΝ ΧΡΗΣΗ ΚΑΙΝΟΤΟΜΟΥ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ ΓΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑΣ

ΣΚΟΠΟΣ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

Η απόκτηση δεξιοτήτων και τεχνογνωσίας σχετικά με την οργάνωση, διαχείριση και παρακολούθηση καταστημάτων λιανικού εμπορίου, και με την αξιοποίηση συστημάτων εφαρμοσμένης πληροφορικής, είναι απαραίτητη για τις επιχειρήσεις λιανικού εμπορίου, για να αντιμετωπίσουν πρακτικά και αποτελεσματικά τις σημερινές οικονομικές προκλήσεις να μπορέσουν να επιβιώσουν.

Το σεμινάριο έχει σκοπό να εισάγει τους εκπαιδευόμενους σε νέες έννοιες Διαχείρισης Καινοτομίας (Innovation management), παραγωγής νέων ιδεών και καινοτόμων υπηρεσιών και την πρακτική τους εφαρμογή σε επιχειρήσεις και οργανισμούς με την υποστήριξη τεχνολογίας.

ΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΤΗΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ

- Η κατανόηση και αξιοποίηση νέας καινοτόμου τεχνολογίας και συστημάτων πληροφορικής και τις δυνατότητες εφαρμογής της στο λιανικό εμπόριο
- Η κατανόηση της ανάγκης εφαρμογής νέων επιχειρηματικών διαδικασιών και η πρακτική τους εφαρμογή για μείωση εξόδων, αύξηση αποδοτικότητας και βελτίωση της οικονομικής απόδοσης της εταιρίας

- Η αξιοποίηση δεδομένων για εξατομικευμένη εξυπηρέτηση πελατών βάσει προτιμήσεων με στόχο την αύξηση πωλήσεων, δημιουργία πιστών πελατών και αποτελεσματική διαχείριση παραπόνων
- Η αποτελεσματική παρακολούθηση εικόνας επιχείρησης, μέσω τρισδιάστατων δυναμικών αναφορών (dashboard) και δεικτών αποτελεσματικότητας (KPI)
- Η εφαρμογή αποτελεσματικής παραλαβής, παρακολούθησης και έλεγχος εμπορευμάτων με την χρήση μηχανοργανωμένων διαδικασιών
- Η εφαρμογή αποτελεσματικής πώλησης και εξυπηρέτησης πελατών με την δυνατότητα καταγραφής προσωπικών προτιμήσεων (User Modeling)

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ

Το σεμινάριο απευθύνεται στους Διευθυντές και υπεύθυνα στελέχη από όλα τα τμήματα πωλήσεων, μάρκετινγκ, πληροφορικής, εξυπηρέτησης πελατών, ανθρώπινου δυναμικού, προγραμματισμού και παραγωγής που εμπλέκονται στην οικονομική διαχείριση και ανάπτυξη του οργανισμού τους, καθώς και σε στελέχη μικρών επιχειρήσεων που έχουν ευθύνη για την οικονομική διαχείριση και ανάπτυξη της επιχείρησής τους.

ΕΝΟΤΗΤΑ 01

Είδη αποθεμάτων και καταχώρηση

- Αποθέματα: δημιουργία καρτέλας προϊόντος με ελάχιστα στοιχεία (κωδικοί, ποσότητες ασφαλείας, μονάδα μέτρησης, προμηθευτές, κοστολόγηση, ζώνες τιμοκαταλόγου) ανά κατηγορία και ιδιότητες εμπορεύματος και τομέα
- Χρήση πληροφοριακών συστημάτων καταχώρησης και ελέγχου

ΕΝΟΤΗΤΑ 02

Παραλαβή εμπορευμάτων με χρήση τεχνολογίας

- Διαδικασία αυτόματης παραγγελίας σε προμηθευτές (POP)
- Διαδικασία παραλαβής, αποθήκευσης και κατανομής ποσοτήτων ανά αποθήκη
- Τεχνολογικές καινοτομίες στην καταμέτρηση αποτελεσματικότητας ενεργοποιημένων χώρων /ραφιών καταστήματος
- Ανάλυση επισκεπτών ανά αριθμό, φύλο και ηλικία
- Έλεγχος τιμών προμηθευτών (contracts)
- Παρακολούθηση καταβολής προμήθειας από προμηθευτές
- Έλεγχος κίνησης και μικτού κέρδους
- Κοστολόγηση και δημιουργία τιμολογιακής πολιτικής ανά αποθήκη /Τεχνολογία RFID

ΕΝΟΤΗΤΑ 03

Έλεγχος αποθεμάτων

- Ασφάλεια, έλεγχος φθορών (shoplifting), σε συγχρονισμό με τα σημεία πώλησης (POS)
- Διακίνηση των εμπορευμάτων - stock transfers
- Δείκτες βιωσιμότητας /αποδοτικότητας αποθεμάτων και ποσοστό κέρδους
- Συνεχής εσωτερικός έλεγχος - διαδικασίες παρακολούθησης επισκεψιμότητας καταστήματος, απόδοση ραφιών/ενεργοποίηση

ΕΝΟΤΗΤΑ 04

Προσφορές / Ξεπουλήματα

- Μείωση τιμών ανά τμήμα (με παραμέτρους χρόνου, συγκεκριμένων ημερομηνιών, διάθεση συγκεκριμένων τεμαχίων κ.α)

- Κανόνες «Mix and Match»
- Διαχείριση και δημιουργία συστήματος δωροκουπονιών

ΕΝΟΤΗΤΑ 05

Σύστημα δωροκάρτας (Membership/ Loyalty)

- Δημιουργία και διαχείριση συστήματος δωροκάρτας
- Δωρόμετρο/Εκπρωτικά κουπόνια
- Κατηγοριοποίηση πελατών και σύνδεση με τιμολογιακή πολιτική

ΕΝΟΤΗΤΑ 06

Εφαρμογή eCommerce - Πώληση εμπορευμάτων

- Ηλεκτρονικός κατάλογος
- Διαδικασία πώλησης στους καταναλωτές
- Διεκπεραίωση παραγγελίας - μέθοδοι αποστολής - παρακολούθηση, μέθοδοι πληρωμών
- Σύνδεση πελατών κατόχων δωροκάρτας
- Εκπτώσεις και ειδικές τιμές σε ομαδοποιημένες κατηγορίες πελατών
- Δημιουργία καμπανίας μάρκετινγκ
- Σύνδεση με κοινωνικά δίκτυα
- Στοχευόμενα μηνύματα SMS /email ανά πελάτη

ΕΝΟΤΗΤΑ 07

Παρακολούθηση 360°

- Κλασσικές αναφορές παρακολούθησης
- Δυναμικά dashboards BI (Business Intelligence)
- Αυτόματη ειδοποίηση με σύστημα ALERTS

ΕΝΟΤΗΤΑ 08

Σενάρια εφαρμογής συστημάτων πληροφορικής

- Τεχνολογίες και πληροφοριακά συστήματα εφαρμογής POS
- Στρατηγική εγκατάστασης και καθορισμών καθαρών στόχων μηχανοργάνωσης και διαχείρισης
- Κατάρτιση στελεχών και καθορισμός διαδικαστικών ρόλων επιχείρησης για μηχανοργάνωση
- Καθορισμός ρόλων και επιχειρηματικών διαδικασιών
- Κόστος μηχανοργάνωσης, αρχικά κόστη, κρυμμένα κόστη, καθορισμός TCO (Total Cost of Ownership)

