

ts TeamSystem®

— *Retail*

TeamSystem Retail

La rivoluzione
del tuo punto vendita.



Digital Transformation

La Digital Transformation è realtà.

Il **retail** ha subito negli anni una rivoluzione considerevole, modificando il concetto stesso di **vendita** e di **attività imprenditoriale** ed orientando le vendite sempre più al consumatore finale ed alla personalizzazione del servizio. Si tratta di passare da un modello di business basato sul prodotto a uno incentrato sul Cliente. I negozianti devono concentrarsi sulla catena del valore digitale, raccogliere dati su prodotti, trend, Clienti e analizzarli per ricavarne opportunità da trasformare in azioni strategiche specifiche.

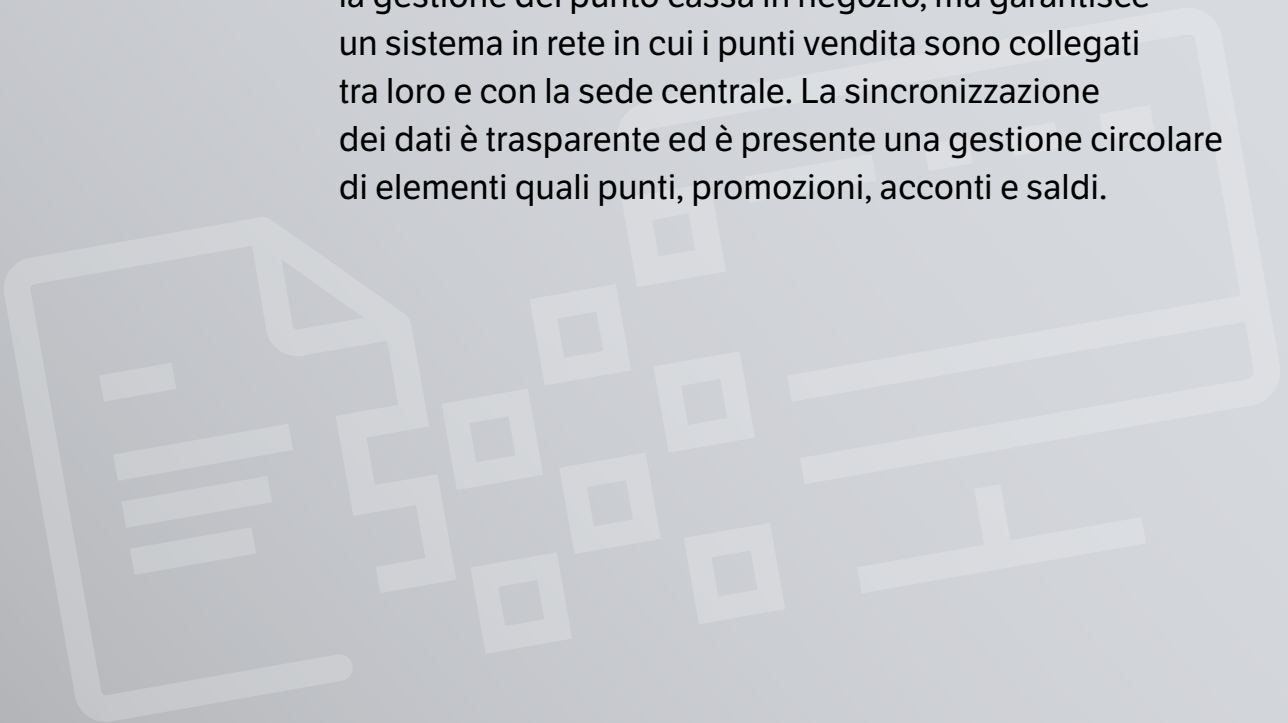
La vendita al dettaglio non può più riguardare i prodotti e le politiche di prezzo, deve riguardare i Clienti. Questo significa che i retailer dovranno passare a concetti di flessibilità, innovazione e ispirazione. Il profitto deriverà dalla capacità di raccogliere e analizzare i dati sui propri Clienti e di mettere in gioco nuove idee per soddisfare esigenze e bisogni offrendo esperienze importanti e di valore.

I negozi oggi devono essere in grado di utilizzare la tecnologia per migliorare l'efficienza e aumentare la competitività della propria azienda, in modo da poter sviluppare nuovi modelli di business e generare maggiori entrate e opportunità di guadagno. Introdurre nuovi canali di vendita, razionalizzare e automatizzare i processi allo scopo di migliorare l'efficienza e la capacità d'immettere sul mercato offerte innovative, sono le leve fondamentali su cui concentrarsi.

Digital Transformation Perché scegliere TeamSystem Retail

Quando si acquista un bene, non si acquista solamente l'oggetto ma anche il **servizio** che viene con esso offerto. Rispetto al commercio online, i negozi fisici possono contare sul **valore aggiunto** dato dalle **risorse umane**. Questo solo a fronte di un servizio clienti ottimizzato e di servizi accessori interessanti per il cliente.

La soluzione TeamSystem Retail permette non solo la gestione del punto cassa in negozio, ma garantisce un sistema in rete in cui i punti vendita sono collegati tra loro e con la sede centrale. La sincronizzazione dei dati è trasparente ed è presente una gestione circolare di elementi quali punti, promozioni, acconti e saldi.



Caratteristiche



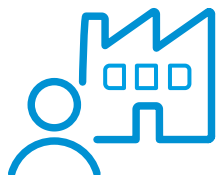
Una soluzione, più mercati

Si può utilizzare in un punto vendita che necessiti di gestione Taglie e Colori e quindi divenire l'ideale estensione di un sistema gestionale per il Fashion. Utilizzando le informazioni di tracciatura e le configurazioni dei Lotti (tag informativi legati al Lotto, al Numero Seriale o alla Scadenza) TeamSystem Retail è particolarmente adatto all'impiego in negozi di Elettronica, del settore Agro Alimentare, a Pet Stores e del Settore Parasanitario.



Pensato per il negozio

La User Experience per la soluzione retail è pensata per facilitare l'operatività quotidiana. Il punto cassa viene gestito in modalità touch screen e permette, non solo le classiche operazioni di cassa, ma la gestione anche di tante altre operazioni come evasione degli ordini, gestione dell'inventario, gestione del magazzino, controllo delle scorte, etc.



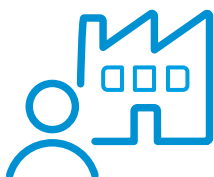
Tutto sotto controllo

TeamSystem Retail consente di avere la massima visibilità di quanto avviene dentro e fuori l'Azienda:

In Negozio - La soluzione si rivolge alle aziende che vogliono governare in modo puntuale e tempestivo dal singolo punto vendita con uno o più casse alla catena di negozi in franchising

Alla Cassa - Le casse possono essere associate a uno o più reparti e sono configurabili in base al tipo di registratore fiscale collegato

Caratteristiche



In magazzino - In TeamSystem Retail c'è una costante condivisione dati tra il Front End e Back End del punto vendita e della sede centrale, per consentire allineamenti sia nelle giacenze di magazzino che per la contabilità generale.

In azienda (Acquisti e Vendite) - L'integrazione con il CRM permette di ottimizzare le attività di marketing per la vendita mentre la tracciabilità degli articoli attraverso serial number, lotti di scadenza, taglie-colori ecc. migliorano l'attività dell'ufficio acquisti nella gestione dei rapporti con i fornitori.



Omnicanalità

Con TeamSystem Retail è possibile creare canali distributivi reali e virtuali per raggiungere il cliente in negozio ma anche sulla rete integrando un sistema di e-commerce, abilitando attraverso canali digitali i processi di interazione tra retailer e consumatore.

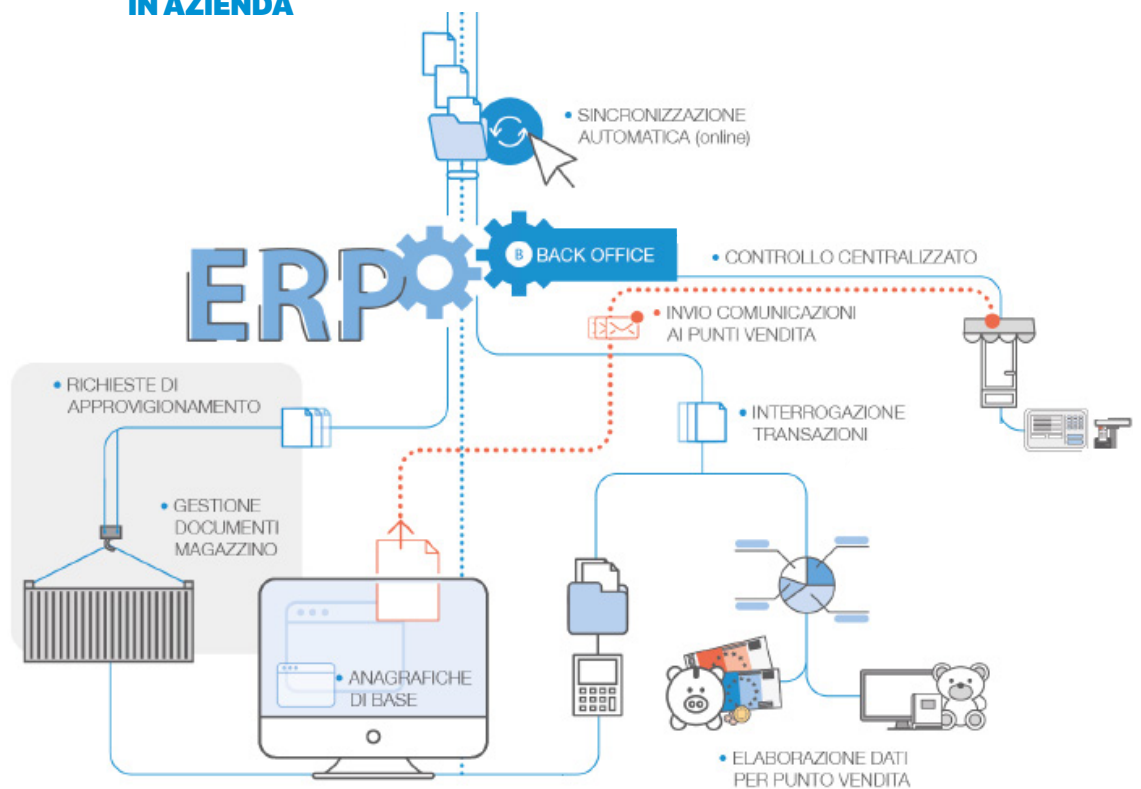


Massima sicurezza

L'insieme di funzioni che gestiscono e monitorano l'accesso e l'operatività dei singoli utenti che utilizzano il Front End consentono il controllo e la tracciatura puntuale di ogni singola operazione eseguita così da prevenire ed evitare il non corretto utilizzo di informazioni, in pieno rispetto del nuovo regolamento GDPR.

Caratteristiche

**Tutto sotto controllo
IN AZIENDA**

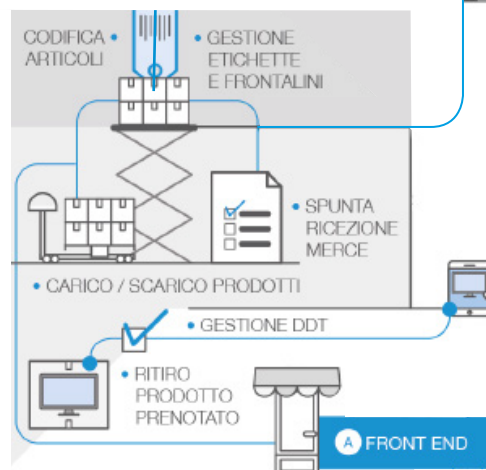


**Tutto sotto controllo
NEL PUNTO VENDITA**

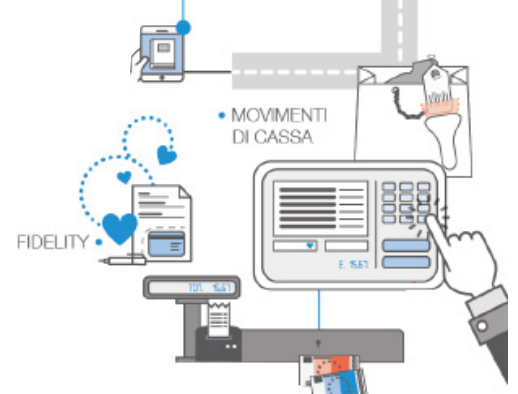
Negozi



Magazzino



Cassa



Elementi chiave

TeamSystem Retail

modella e organizza tutta l'operatività in base alle proprie preferenze ampliando le possibilità del tuo business.

Con TeamSystem Retail

crei e personalizzi i tuoi report per impostare e gestire il lavoro al meglio.

TeamSystem Retail

soddisfa le esigenze di condivisione di più punti vendita con qualsiasi tipo di connettività.

TeamSystem Retail

perfettamente integrato con l'ERP gestionale, ereditando l'ampia copertura funzionale e l'integrazione alla piattaforma di servizi digitali e con il CRM per spingere le attività di pre e post vendita, monitorare le abitudini del cliente così da poter costruire delle azioni di direct marketing con proposte commerciali e proposte personalizzate.

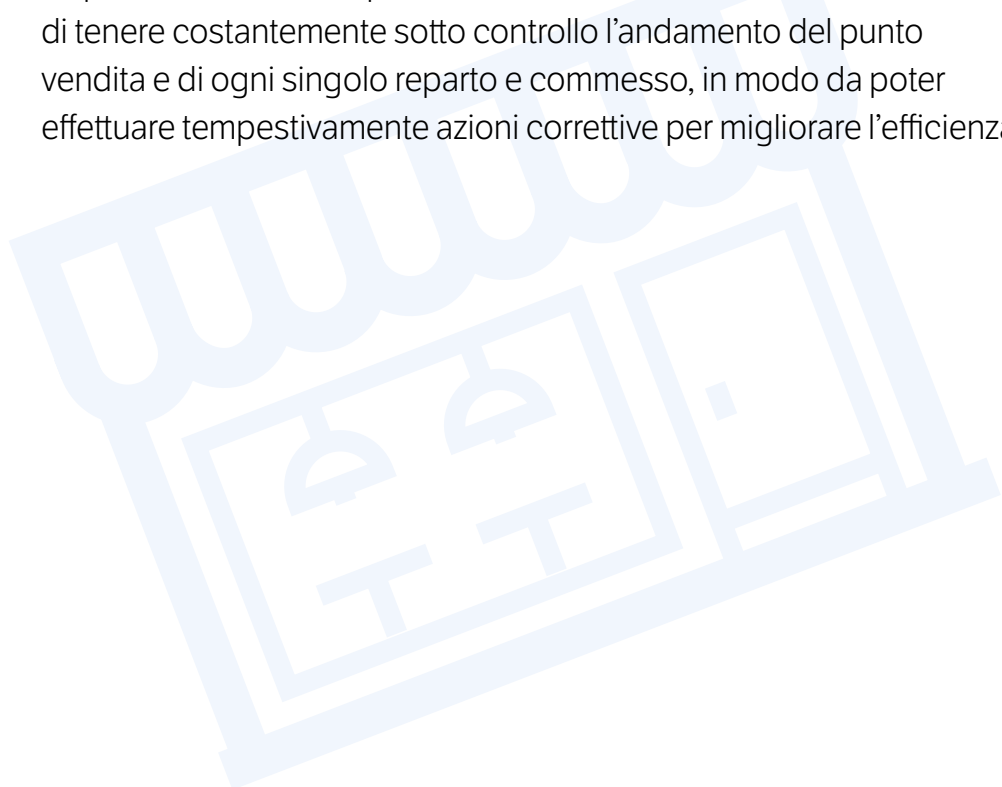
Alimentazione dell'archivio

Con TeamSystem Retail il punto vendita si integra perfettamente con il sistema gestionale e questo consente di offrire un servizio migliore al cliente in fase di vendita e post-vendita.

In negozio

è possibile scegliere, anche in combinazione, tra una vasta gamma di condizioni che applicano azioni distinte - sconti, caricamento punti, stampa buoni, etc - direttamente alla vendita in cassa.

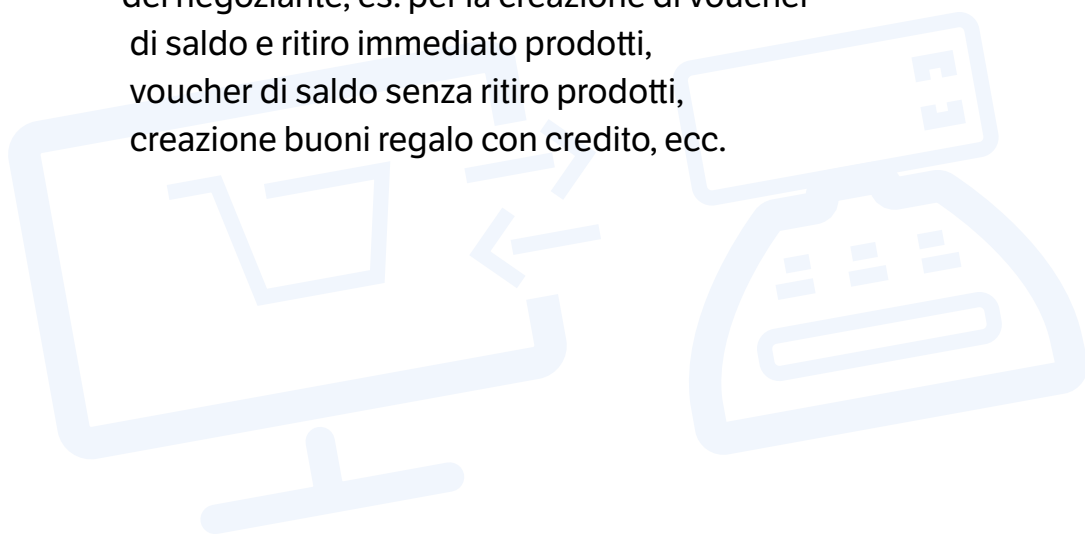
Il modulo dedicato alla gestione delle fidelity card è valido non solo per la profilazione dei clienti ma anche per la creazione di promozioni. I report e le dashboard presenti nel modulo di backoffice consentono di tenere costantemente sotto controllo l'andamento del punto vendita e di ogni singolo reparto e commesso, in modo da poter effettuare tempestivamente azioni correttive per migliorare l'efficienza.



In cassa

TeamSystem Retail permette di gestire contemporaneamente numerosi punti cassa. L'attività può essere divisa in reparti a cui associare una o più casse e una lista di articoli con il relativo listino di vendita, oltre ad un elenco di operatori/venditori autorizzati ad operare. Le postazioni di cassa sono configurabili in base al tipo di registratore fiscale collegato ed è possibile un censimento dei reparti/aliquote iva per un corretto passaggio dati tra i dispositivi. Inoltre è presente un modulo che permette di creare e gestire liste di prenotazione, come per nozze e nascite con un flusso copre l'intera casistica di attività:

- dei clienti destinatari della lista, es. per la modifica e cancellazione lista, inserimento/eliminazione prodotti nella lista in momenti successivi, generazione di voucher di acconto/saldo della lista, ecc
- dei clienti che effettuano il pagamento totale o parziale del prodotto
- del negoziante, es. per la creazione di voucher di saldo e ritiro immediato prodotti, voucher di saldo senza ritiro prodotti, creazione buoni regalo con credito, ecc.



In magazzino

In TeamSystem Retail c'è una costante condivisione dati tra il Front End e Back End del punto vendita e della sede centrale. Ogni punto vendita ha la possibilità di lavorare sia online in modo che tutti i dati siano disponibili istantaneamente, sia offline grazie alla presenza di un archivio in ogni punto vendita si rende possibile la sincronizzazione dei dati anche se non connessi con questa modalità:

- L'ERP elabora i documenti di movimentazione merce inseriti e aggiorna le giacenze di magazzino
- Tramite una utility è possibile eseguire una simulazione che, sfruttando tutti i dati già sincronizzati tra i vari punti vendita e i progressivi di carico/scarico generati dall'ERP, consente di avere una giacenza attendibile.

Grazie all'integrazione tra TeamSystem Retail e l'ERP, la situazione di magazzino è così sempre aggiornata in real time per l'intera catena di negozi.

In Azienda

TeamSystem Retail è fortemente integrato con le altre soluzioni dell'ecosistema TeamSystem e questo consente a chi lavora in Azienda di avere sotto controllo quanto avviene in negozio, sia per chi segue le vendite sia per chi gestisce gli acquisti

- **Vendite:** le informazioni provenienti dai flussi di ordini creati in cassa (es. liste nozze) vengono condivisi in TeamSystem Enterprise tramite la sincronizzazione per la futura evasione. L'integrazione con il CRM inoltre permette di effettuare una profilazione del cliente per effettuare attività di marketing mirate e aumentare la fidelizzazione; e dei contatti centralizzando la gestione di questi a livello operativo di sede centrale
- **Acquisti:** le informazioni sugli articoli come la tracciatura, taglie/colori e le configurazioni dei Lotti (tag informativi legati al Lotto, al Numero Seriale o alla Scadenza) consentono alla logistica aziendale di far affidamento su informazioni allineate tra punto vendita e la sede, migliorando la qualità della relazione tra ufficio acquisti e fornitori. Ad esempio, dopo una richiesta di approvvigionamento creata direttamente da TeamSystem Retail, la sede acquisisce la richiesta e la inoltra al fornitore. La pre-bolla del fornitore, a sua volta, può essere "ribaltata" sul punto vendita, permettendo al personale di sfruttare le funzionalità dedicate alla spunta della merce in entrata.

TeamSystem è un gruppo italiano che offre **soluzioni e servizi di ultima generazione per la digitalizzazione** delle aziende di ogni settore e dimensione, dei professionisti (commercialisti, consulenti del lavoro, avvocati, amministratori di condominio, liberi professionisti) e delle associazioni. Grazie ad una seria politica di investimento, TeamSystem accresce e affina continuamente l'offerta sia in termini di prodotti che di qualità dei servizi, con una elevata **attenzione ai reali bisogni dei propri clienti**. **Oltre 500 persone sono costantemente impegnate nella ricerca e sviluppo** di soluzioni tecnologicamente evolute e costantemente aggiornate in funzione delle variazioni normative.

550 Software Partner
e sedi dirette

1.3 Milioni di Clienti

I numeri di TeamSystem

356,1 Milioni di Euro
di Ricavi nel 2018*

* dati proforma 2018,
TeamSystem e società controllate

Per maggiori informazioni contattaci su

I nostri consulenti sono a tua disposizione
per una demo di prodotto