

100 procent winkelautomatisering in the cloud

28-11-2016 08:50



Realtime en overall inzicht in verkoopinformatie als verkoopcijfers en voorraad. Dat is het grote voordeel van het SW-Online kassasysteem in the cloud.

Met het SW-Online kassasysteem in the cloud heeft u vanaf elk apparaat en altijd toegang tot de actuele cijfers over verkoop, voorraad, omzet en marges. Belangrijke verkoopinformatie op basis waarvan u snel uw inkoopbeleid kunt bijstellen. En: het maken van een back-up is niet meer nodig. Bovendien is het systeem veilig en eenvoudig uit te breiden met meer kassa's en is het systeem ook te koppelen aan een eventuele webshop, zodat u in één oogopslag een compleet overzicht hebt.

Mobiele kassa's

Bij een kassasysteem in the cloud kan naast vaste, locatiegebonden kassa's ook gebruik worden gemaakt van mobiele kassa's: tablets waarmee op elke tijd en plaats kan worden afgerekend. Dat kan onder meer handig zijn in pop-up stores en tijdens events, maar ook in gewone winkels. Dit voorjaar opende Amsterdam Marketing de 'I amsterdam Store' in de IJ-passage van het Centraal Station. De organisatie koos voor een heel nieuw concept, waarbij de beleving van Amsterdam in verschillende thema's leidend is. De winkel heeft naast drie vaste kassa's ook [mobiele kassa's](#). SW-Retail implementeerde een oplossing, waarbij het afrekenproces beter en sneller verloopt en volledig is geïntegreerd met betaalautomaten. "Dankzij het mobiele afrekenstelsel kunnen medewerkers de bezoekers helpen bij het uitzoeken van een passend cadeau en daarna direct afrekenen", legt Gerben Scherphof, eigenaar van SW-Retail uit. "Inmiddels werken ook de andere

locaties van Amsterdam Marketing, Stationsplein en Schiphol, met het nieuwe kassasysteem.

Printen vanuit the cloud

Met een kassasysteem in the cloud spreekt het voor zich dat ook het printen van de kassabon vanuit de cloud gebeurt. SW-retail koppelt het kassasysteem daarvoor aan een Intelligent Printing printer van Epson. De bonnen die deze printer uitdraait, zijn ook te gebruiken als marketingmiddel. Gerben Scherphof: "Door de bon te voorzien van aanbiedingen of korting coupons kunt u klanten verleiden tot meer aankopen in uw winkel of webwinkel en de omzet verhogen."

Een andere optie is een digitale kassabon, waarbij de klant de bon tijdens het afrekenen via de mail krijgt toegestuurd. Ook in de 11 Amsterdam stores maakte SW-Retail mailen van de bon mogelijk. Behalve dat de klant de bon zo niet kwijt kan raken, heeft ook deze mogelijkheid als voordeel dat hij kan worden ingezet voor marketingdoeleinden.

Meer over de State of the art (web)winkeloplossingen van SW-Retail vindt u op www.swretail.nl.