

Advertorial: Hoe fysieke en online retailers voordeel kunnen halen uit omnichannel

11-12-2017 13:54



Hoewel de term omnichannel veelal als buzzword wordt gezien, kan het winkeliers wel degelijk een 'buzz' in hun omzet geven. Dat geldt overigens alleen als omnichannel op de juiste manier is geïmplementeerd. Een Omnichannel kassasysteem biedt ondernemers daarmee een uitkomst: kraakhelder zicht op zowel de online als offline verkoopkanalen waardoor omzetoptimalisatie een fluitje van een cent wordt.

Het omnichannel kassasysteem van Lightspeed is cloud-gebaseerd; alle betalingen van de fysieke winkel en de webshop worden daarin automatisch opgeslagen. Deze data loopt synchroon met alle andere aspecten van de winkel. De voorraad, bijvoorbeeld, wordt automatisch aangepast.

Een goed voorbeeld uit de praktijk: Wijnhuis Heemstede opereert succesvol online en offline. De twee verkoopkanalen smelten samen in een centraal omnichannel kassasysteem. "Alles gaat in principe vanuit een plek," vertelt mede-eigenaar Maarten de Koning, "en dat voorkomt onnodige foutjes en bespaart tijd." Door de automatische synchronisatie tussen online en offline, loopt de voorraad van de fysieke winkel altijd gelijk met de webshop. Daardoor weet Maarten altijd wanneer de voorraad aangevuld moet worden om nee-verkoop te voorkomen. De omzet kunnen zij zo op peil houden.

De klant kiest immers niet meer tussen online en offline, maar wilt graag een algehele ervaring hebben bij een bedrijf. De fysieke winkel, naadloos geïntegreerd met de webshop. Het voordeel: altijd zicht op de prestaties van je verkoopkanalen, zodat je eenvoudig kunt optimaliseren naar omzetverhoging.

Een omnichannel kassasysteem, ook voor jou?

lightspeedhq.nl | 020 – 820 23 91