

Dominującą tendencją w nowoczesnym marketingu jest nieustanna zmiana cen. Natomiast system papierowych etykiet półkowych pochodzi z czasów, gdy cena była niezmienna.

System etykiet elektronicznych epop odpowiada na zapotrzebowanie współczesnego marketingu, w którym regułą jest ciągła zmiana cen. Etykiety elektroniczne epop umożliwiają łatwą, dowolnie częstą, dynamiczną zmianę cen praktycznie bez kosztów obsługi.

System etykiet elektronicznych epop oferuje unikatowe korzyści detalistom – nie tylko dużym sklepom samoobsługowym, sieciom super- i hipermarketów, ale także sieciom detalicznym posiadającym dużą ilość małych punktów sprzedaży (takim jak np. sklepy przy stacjach paliw), w których scentralizowane zarządzanie cenami pozwala obniżyć koszty operacyjne i usprawnić zarządzanie.

Zmieniaj ceny bez kosztów – tak często jak chcesz

Epop firmy ZBD to obecnie najbardziej zaawansowane i najbardziej przyszłościowe graficzne etykiety elektroniczne. Wykonane są w technologii e-papieru, dzięki czemu mogą wyświetlać informacje w postaci graficznej: z logotypami, kodami kreskowymi, ceną dowolnej wielkości oraz informacją tekstową o produkcie lub promocji. Mogą wyświetlać np. masę produktu, cenę za 1 kg, kraj pochodzenia produktu, informacje dietetyczne (także w postaci wykresów), informacje o promocji lub powiązanych produktach. Jeśli np. nowe przepisy będą wymagały podania jakichkolwiek nowych informacji, dodanie ich na etykietach epop ZBD nie będzie żadnym problemem. Każdą informację na etykietce można

łatwo zmienić z poziomu centrali lub zaplecza sklepu, w szczególności informacja o cenie może się zmieniać dowolnie często, np. w określonych porach dnia. Przykłady aktywnych form sprzedaży z użyciem etykiet elektronicznych pokazano w ramce na następnej stronie. Warto dodać, że mimo tak zaawansowanych możliwości operowania ceną, system może ją optymalizować. Nawet sprzedając towar w czasie promocji po niższej cenie mamy pewność, że zadany poziom marży zostanie zachowany dla całej partii produktu.



Etykiety graficzne epop firmy ZBD w technologii e-papieru dostępne są w 3 różnych rozmiarach

Etykiety papierowe kontra etykiety elektroniczne: porównanie

Tradycyjne etykiety papierowe	Etykiety elektroniczne
Ręczne, pracochłonne etykietowanie	Proces automatyczny – zmiana cen w całym sklepie lub dziale za dotknięciem przycisku. Oszczędność czasu pracy personelu.
Wysokie koszty druku i produkcji	Pełna i łatwa kontrola nad cenami w całym sklepie z jednego miejsca Praktycznie zerowe koszty zmiany cen w całym sklepie Etykiety epop pobierają energię tylko w chwili zmiany wyświetlanej informacji, w stanie statycznym pobór energii jest zerowy
Potencjalne problemy ze zgodnością (częste pomyłki w cenach, które są powodem reklamacji, czasochłonna obsługa klientów zgłaszających uwagi, możliwe kłopoty z prawem lub kary)	100% integralności cen (ceny te same na półkach i w kasie)
Trudność prowadzenia promocji	Dynamiczne ceny i promocje, możliwość zmiany cen danego produktu albo wszystkich produktów w dziale lub sklepie nawet kilka razy w ciągu dnia. Łatwa wyprzedaż końcówek (np. dzięki automatycznie pojawiającej się informacji „Kup teraz, zostało jeszcze tylko 5 sztuk!“)

Korzyści

- Łatwa dynamiczna zmiana cen praktycznie bez kosztów obsługi
- Zaktywizowanie sprzedaży produktów dzięki wykorzystaniu działań promocyjnych oraz możliwości zmiany cen w zależności od pory dnia. Możliwość szybkiego reagowania na zmiany cen u dostawców lub w sklepach konkurencji, reagowanie na zmiany popytu lub przekroczenie optymalnych stanów magazynowych.
- Możliwość promowania produktów powiązanych i komplementarnych
- Wzrost wydajności operacyjnej
- Wyeliminowanie uciążliwych etykiet papierowych i samoprzylepnych
- Możliwość optymalizacji cen pod względem konkurencyjności/zysku, ochrona założonego poziomu marży
- Lepsza informacja dla klientów o produktach i promocjach
- Dodatkowe informacje przeznaczone dla personelu (np. planogramy, dane techniczne, aktualny stan zamówień i magazynu itd.)
- Możliwość łatwej wyprzedaży produktów po atrakcyjnej cenie np. z powodu kończącego się terminu przydatności do spożycia lub wyczerpywania się zapasów magazynowych (wyprzedaż końcówek)

Zalety systemu etykiet graficznych epop firmy ZBD w technologii e-papieru

- Dobrze widoczny tekst, cena i grafika, doskonała rozdzielczość i kontrast
- Wyświetlacz przypominający etykiety papierowe
- Niski pobór energii: przy średnio 5-7 aktualizacjach dziennie, przewidywana trwałość baterii wynosi ponad 7 lat
- Pełna dowolność wyświetlanych informacji, możliwość wyświetlania znaków firmowych i haseł reklamowych.
- Możliwość równoczesnej zmiany informacji na etykietach wielu produktów. Z poziomu centralnego urządzenia sterującego można bezprzewodowo aktualizować zawartość etykiet (wybranych, należących do określonego działu, wszystkich w sklepie lub w sieci sklepów)
- System nie wymaga infrastruktury. Łatwa instalacja, integracja i utrzymanie.
- Jeden nadajnik na cały sklep
- Niskie koszty eksploatacji
- Automatyczna konfiguracja
- Synchronizacja cen i promocji ze stronami internetowymi
- Możliwość skanowania wyświetlanych kodów kreskowych
- Intuicyjne oprogramowanie do zarządzania etykietami

Dane techniczne etykiet elektronicznych epop firmy ZBD:

- Sposób wyświetlania: bitmapy o rozdzielczości 111 dpi
- Bardzo szeroki kąt widzenia 170° x 140°
- Wbudowany termometr
- Temperatura eksploatacji: od 0°C do 40°C (opcja dla chłodni: od -5°C, opcja dla zamrażarek: od -25°C)
- Wszystkie tworzywa zatwierdzone do kontaktu z żywnością
- Pyło- i wodoszczelność IP64
- Wszystkie rozwiązania ZBD posiadają certyfikaty bezpieczeństwa CE
- Odporność na upadek z wysokości 1,5 m

Jeszcze większe możliwości zwiększenia zysków i obniżenia kosztów!

Jeszcze więcej można zyskać, stosując system etykiet elektronicznych oraz specjalne oprogramowanie NetTickIT do prowadzenia marketingu w sklepach sieciowych. Więcej informacji na na następnej stronie.

Przykładowe promocje z użyciem etykiet elektronicznych – aktywna sprzedaż przez cały dzień

Rodzaj działań promocyjnych, które można zrealizować dzięki etykietom elektronicznym epop ZBD, ogranicza praktycznie tylko wyobraźnia. Oto przykładowe zmiany informacji o cenie:

- Pora dnia (np. kup teraz, tylko w godz. 12-14 cena niższa o 10%)
- Dopasowywanie ceny przez Internet
- Dostosowanie ceny do ceny tego samego produktu w sieci konkurencyjnej
- Sprzedaż wiązana (cross-sell) – np. „kupując ten produkt, za inny produkt z tego działu zapłacisz 10% taniej”
- Sprzedaż powiązanych produktów droższych (up-sell) – np. „Kup ten produkt, a na inny droższy dostaniesz rabat 10%”
- Zniżki (np. „tylko teraz 10% taniej”, lub „kup dwa, trzeci dostaniesz gratis”)
- Wyprzedaż końcówek (np. „Kup teraz, zostały jeszcze tylko 3 laptopy w tej konfiguracji”)



Przykład informacji promocyjnej na etykiecie epop ZBD