

Mit Crosscan aktuelle Zugangsbeschränkungen im Retail optimal umsetzen



Witten, 4. November 2020 – Der zweite Lockdown im Corona-Jahr 2020 stellt viele Unternehmen erneut vor große Herausforderungen. Home Office, komplette Geschäftsschließungen oder anderweitig starke Einschränkungen. Der Einzelhandel darf zwar geöffnet bleiben, muss aber, wie bereits im ersten Halbjahr 2020, strenge Zugangsregelungen einhalten. Pro zehn Quadratmeter Ladenfläche ist ein Kunde erlaubt, so die Vorgabe, die noch bis mindestens Ende November gültig ist. Das versetzt der Verbraucherstimmung, die gerade im Begriff war, sich zu erholen, einen erneuten Dämpfer. Für den Handel ist die Situation abermals kritisch und es gilt, insbesondere an zwei Punkten anzusetzen: Zunächst müssen die neuen Personenbeschränkungen schnell, sicher und einfach umgesetzt werden. Da außerdem weniger Besucher zu erwarten sind, muss der Handel diese gezielter als je zuvor zum Kauf anregen, um Umsatzeinbuße zu kompensieren. Crosscan, Spezialist für Retail Analytics, bietet mit seiner Retail IoT-Plattform sowohl ein zuverlässiges System für das Personen-Zugangsmanagement als auch Retail Analytics, die genau diese beiden Punkte erfüllen und damit der Retail-Branche einen wesentlichen Vorteil verschaffen können.

Der CRI (Crosscan Retail Index), den Crosscan aus seinen Daten erhebt, bestätigt die Befürchtung des Einzelhandels: Die Corona-Krise hat verheerende Auswirkungen auf die Besucherzahlen. Im Durchschnitt haben die Geschäfte in der aktuellen Situation und im

Vergleich zum Vorjahr mit einem Rückgang von 25 Prozent an Besuchern in ihren Stores zu kämpfen. Damit ist es wichtiger als je zuvor, die Besucher, die in die Läden kommen, auch zu Kunden zu machen – also die sogenannte Konversionsrate zu erhöhen.

Ideale Lösung für den Lockdown und danach

Crosscan bietet der Retail-Branche die ideale Komplettlösung, um alle aktuellen Vorgaben zuverlässig umzusetzen, aber auch um für die Zeit nach dem Lockdown gerüstet zu sein und das eigene Geschäft mit gezielten Maßnahmen weiter zu optimieren. Viele Läden werden im November wieder auf Mitarbeiter setzen, die am Eingang des Geschäfts manuell die Besucher zählen. Diese Methode funktioniert, bedeutet gleichzeitig aber auch zusätzliche Kosten, denn der entsprechende Mitarbeiter kann nicht im Laden selbst eingesetzt werden. Schnell kann die Zählung auch ungenau werden, gerade wenn mehrere Leute das Geschäft fast gleichzeitig verlassen und betreten. Mit dem Personen-Zugangsmanagement in Echtzeit von Crosscan gehört dies der Vergangenheit an: Nach einer einfachen Installation kann die maximale Personenzahl – individuell an das jeweilige Geschäft angepasst – eingestellt werden. Über einen Monitor können Kunden direkt am Eingang schnell erkennen, ob sie den Laden betreten dürfen oder noch warten müssen. Eine App bietet den Mitarbeitern einen Überblick über alle Daten in Echtzeit wie den aktuellen Personenfüllstand auf der Ladenfläche sowie Push Benachrichtigungen, die bei voreingestellten Grenzwerten aktiviert werden. Zudem lässt sich das Zugangsmanagement über die App manuell an die aktuellen Vorgaben anpassen.

Die mit dem Crosscan 3D Sensor erfassten Besucherzahlen eignen sich aber nicht nur für das Personen-Zugangsmanagement, die Sensordaten können auch für Retail Analysen genutzt werden. Dazu braucht es eine Reihe unterschiedlicher Informationen aus den verschiedenen Systemen der Stores. Wichtige Daten aus den Kassensystemen und andere Metadaten wie das Wetter ergänzen die Besucherfrequenzmessungen. Als Ergebnis erhält der Handel Analysen, die Potentiale sichtbar machen. So treffen Einzelhändler auch in der aktuellen Lage schnelle, exakt auf die Situation zugeschnittene und nachhaltige Entscheidungen. So ist es zudem möglich, das Angebot fokussierter, saisonal und spezieller auf aktuelle Kundenbedürfnisse auszurichten. Die Personalverfügbarkeit auf der Fläche sollte ebenfalls an die Besucher angepasst werden, sodass stets ausreichend, aber nie zu viele oder zu wenige Verkäufer anwesend sind.

Besonders in der aktuellen Lage lässt sich so beobachten, ob und wie sich das Kaufverhalten verändert hat – sind bestimmte Produkte stärker gefragt als noch vor ein paar Monaten? Wie hoch ist die Konversionsrate und wie verhält sich der Umsatz in diesem Zusammenhang? Bedeuten weniger Besucher auch immer gleich weniger Umsatz? Doch auch abseits von Lockdowns und Einschränkungen geben die Retail Analytics einen tiefen Einblick in den jeweiligen Laden und sind so das ideale Werkzeug, um mehr Verkäufe zu generieren und das Geschäft zu optimieren. Die Retail IoT-Plattform hilft dabei, den Grad der Digitalisierung im stationären Handel zu erhöhen und

in der Folge sein maximales Potenzial zu entfalten. Dabei ist die Erfassung der Besucherzahlen durch Anbindung der 3D-Sensoren an die IoT-Plattform und die Use Cases Personen-Zugangsmanagement und Retail Analytics nur der erste Schritt in Richtung intelligent vernetzter Stores.

„Dank modernster Technologie, die in unsere Retail IoT-Plattform einfließt, können Einzelhändler ihre Stores einfach vernetzen, analysieren und zentral steuern – und so kundenorientiert agieren. Die Situation für den stationären Einzelhandel, wie wir sie jetzt in Deutschland und weltweit vorfinden, ist definitiv eine Herausforderung – sie wird durch die effiziente Erhebung und Analyse von Informationen aber transparenter und folglich beherrschbarer. Durch die intelligente Nutzung der Sensordaten kann sie sogar Potentiale in den Stores aufzeigen, die nachhaltig für die Optimierung ganzer Ladenkonzepte genutzt werden können“, sagt Thorsten Cramer, CEO bei Crossscan.

Über Crossscan

Das Wittener Unternehmen Crossscan hat sich vom Startup und Erfinder der ersten cloudbasierten Retail Analytics Plattform im Jahre 2003 bis heute stetig weiterentwickelt. Die Crossscan Gruppe beschäftigt 75 Mitarbeiter, betreibt 21.000 Peoplecounting Systeme in mehr als 12.000 Filialen in über 49 Ländern und ist damit einer der größten Systemanbieter für Besucherfrequenzmessung und Datenanalyse im Einzelhandel. Seit dem Jahre 2018 gehört die Vitracom GmbH, ein Spin-off aus dem Fraunhofer Institut mit Sitz in Karlsruhe zu Crossscan, einer der Pioniere im Bereich Sensorentwicklung. Die Vitracom Hardwareentwicklungskompetenz ergänzt Crossscan Expertise im Bereich der Internet Softwareentwicklung und ermöglicht so die komplette Wertschöpfungskette von A-Z mit hohem Individualisierungsgrad anzubieten.

Über 800 Marken und Handelsunternehmen vertrauen bei ihrer Datenanalyse und Verwaltung verschiedenster Sensorsysteme wie Warensicherungen, RFID oder Beacons auf die Crossscan Connect IoT Plattform. Für den Bereich der Bundesrepublik Deutschland gibt Crossscan aufgrund der vorhandenen Datenbasis Indizes für verschiedene Branchen oder geographische Bereiche heraus. Durch die Forschung an modernen Machine Learning Verfahren entstehen außerdem neue Daten und Vorhersagen.

Modernste Technologien und Innovationen gehören zur Crossscan DNA und finden im Geschäftsbereich Ekko eine konsequente Weiterentwicklung: Seit 2018 hat Crossscan seine Geschäftsfelder mit der Marke Ekko um Lösungen für die Industrie-4.0 erweitert. Die Lösungen sind bei großen Handelskonzernen, Automobilkonzernen sowie bei mittelständischen Betrieben im Einsatz und ermöglichen die papierlose Fabrik und hohes Optimierungspotenzial und Fehlerreduktion in der internen Logistik.

Weitere Informationen unter www.crossscan.com

Presse-Kontakt

LEWIS

Irina Heller / Tobias Rump

+49 (0)211 88 24 76 08

CrosscanDigital@teamlewis.com**Unternehmenskontakt**

Dagmar Fraude

Crosscan GmbH

Marketing & Kommunikation

+49 (0)2302 169290

presse@crosscan.com