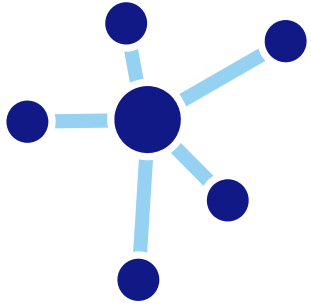




GLORY

DER VERNETZTE RETAIL STORE



Technologie ist ein Motor des Wandels. In jeder Branche zeigt sich ihr Einfluss und das Innovationstempo nimmt stetig zu.

Doch ein Aspekt gewinnt bei den Technologien und Lösungen, die wir einsetzen, zunehmend an Bedeutung: die *Konnektivität*.

Was verstehen wir unter Vernetzung? Dabei geht es nicht um die Internetverbindung an sich. Diese ist heute selbstverständlich. Gemeint sind *Lösungen, die miteinander kommunizieren*, Daten austauschen sowie zentral erfassen, zusammenführen und analysieren.

Vernetzte Technologien beeinflussen heute jeden Bereich des Detailhandels. Von prädiktiven Analysen bis hin zu Unified Commerce helfen sie Retailern, effizienter zu arbeiten, fundiertere Entscheidungen zu treffen und ihren Kundinnen und Kunden ein besseres Einkaufserlebnis zu bieten. Unternehmen, die noch immer auf Tabellenkalkulationen und Vermutungen setzen, laufen Gefahr, den Anschluss zu verlieren.

Welche Vorteile bietet eine vernetzte Infrastruktur und wie können Retailer diese in ihrem Geschäftsalltag nutzen?



EFFIZIENZ: MEHR ERREICHEN MIT WENIGER AUFWAND

Die Margen im Detailhandel stehen unter Druck.

Die Personalkosten steigen. Die Erwartungen der Kundinnen und Kunden wachsen stetig. Trotz dieser Herausforderungen helfen vernetzte Lösungen dem Detailhandel wettbewerbsfähig zu bleiben und den entscheidenden Schritt voraus zu sein.

Laut McKinsey erzielen Konsumgüterunternehmen mit überdurchschnittlichen Kompetenzen in den Bereichen Daten, Künstliche Intelligenz und Technologie ein **doppelt so hohes Wachstum** wie ihre Wettbewerber und erwirtschaften für ihre Aktionäre eine bis zu **2,9-mal höhere Gesamtrendite** (Total Shareholder Return, TSR).

Es geht nicht um digitale Spielereien, sondern um smartere Prozesse und bessere Entscheidungen.



55%

der Unternehmen geben an, dass die Reduzierung von Kosten und Ineffizienzen zu den wichtigsten Zielen ihrer digitalen Geschäftsstrategie gehört.

Quelle: Foundry - Digital Business Study

Konkret bedeutet dies, sämtliche Aktivitäten des digitalen Filialmarketings zentral zu steuern.

Dadurch lassen sich Kampagnen effizient ausrollen, Anpassungen schnell umsetzen und Marktchancen mit geringem Aufwand nutzen.



Konkret bedeutet dies, alle Verkaufs- und Servicekanäle sowie die dahinterliegenden Geschäftsprozesse in einer zentralen Plattform zu vereinen.

Retailer profitieren von Transparenz in Echtzeit über Lagerbestände, Kaufverhalten und Transaktionen und können ihr Geschäft effizienter steuern.



Konkret bedeutet das, das Bargeldmanagement zu zentralisieren und zu automatisieren.

Vom POS bis ins Backoffice lassen sich dadurch täglich viele Arbeitsstunden einsparen und der Bedarf an Werttransportunternehmen reduzieren.



Vernetzte Lösungen können die Effizienz in allen Bereichen Ihres Unternehmens steigern, indem sie Prozesse zentralisieren und vereinfachen. So schaffen sie die Grundlage für effizientere Abläufe und wirken sich direkt positiv auf Ihr Geschäftsergebnis aus.

EINBLICKE: DATEN IN ENTSCHEIDUNGEN VERWANDELN

Retailer verfügen über einen wahren Schatz an Daten.

Doch ohne die richtigen Werkzeuge bleiben diese Daten oft nichts weiter als ein unübersichtliches Rauschen. Vernetzte Technologien haben das Potenzial, dieses Datenrauschen in wertvolle, umsetzbare Erkenntnisse zu verwandeln.

Welche Daten sind gemeint? Bei Daten denken viele zuerst an Kundendaten. Tatsächlich liefern Informationen über Kaufverhalten und Präferenzen wertvolle Erkenntnisse für die Gestaltung einer attraktiven Customer Journey und die Steigerung des Umsatzes. Doch vernetzte Lösungen erschliessen weit mehr Potenzial. Ob Zahlungsarten, Lagerbestände, Kundenfrequenz oder Verkaufszahlen: Werden diese Daten zentral erfasst und analysiert, entstehen wertvolle Erkenntnisse, die Unternehmen dabei unterstützen, Prozesse zu optimieren, effizienter zu arbeiten und Kosten zu reduzieren.



93%

der Unternehmen, die Datenanalysen gezielt nutzen, erzielen einen um **115 % höheren Return on Investment (ROI)** und um **93 % höhere Gewinne**.

Quelle: McKinsey & Company

Prädiktive Analysen ermöglichen es, die Nachfrage vorherzusagen, Preise zu optimieren und Lieferketten effizienter zu steuern. Das führt zu weniger Preisabschlägen, besseren Margen und zufriedeneren Kundinnen und Kunden. McKinsey weist zudem darauf hin, dass Einzelhändler durch die Analyse von Kundenfrequenz- und Verkaufsdaten in Echtzeit ihren Personaleinsatz optimieren können. Dadurch lassen sich die **Personalkosten um bis zu 12 % senken**, während gleichzeitig der Kundenservice und die Zufriedenheit der Mitarbeitenden verbessert werden.

Die Bargeldverarbeitung kann für Detailhändler einen erheblichen, oft verborgenen Kostenfaktor darstellen. **Durch die Analyse von Bargeldnutzungsdaten** lassen sich Bargeldprozesse gezielt optimieren, wodurch Arbeitszeit eingespart und die Anzahl der CIT-Transporte reduziert werden kann.

Mit einer Unified-Commerce-Plattform **können Retailer das Kundenverhalten sowohl über physische als auch über digitale Kanäle hinweg verfolgen** und analysieren. Dadurch schaffen sie die Grundlage für personalisierte Einkaufserlebnisse und stärken die Kundenbindung nachhaltig.

Das Potenzial von Daten ist enorm. Doch erst die richtigen vernetzten Lösungen machen aus Informationen einen echten Wettbewerbsvorteil.

KUNDENERLEBNIS: WIE VERNETZUNG DIE KUNDENBINDUNG STÄRKT

Letztlich läuft alles auf das Kundenerlebnis hinaus.

Sie können hinter den Kulissen noch so effizient arbeiten – wenn Ihre Kundschaft nicht zufrieden ist, wird Ihr Unternehmen langfristig nicht erfolgreich sein.

Doch wie profitiert die Kundschaft konkret von vernetzten Technologien? Die Antwort liegt im Unified-Commerce-Ansatz, der ein konsistentes und nahtloses Einkaufserlebnis über alle Kanäle hinweg ermöglicht.



Durch die Integration aller kundenorientierten Systeme – von Websites und Apps über Self-Checkout-Kassen (SCO), Kioske bis hin zu klassischen POS-Kassen– **schaffen Sie ein personalisiertes und reibungsloses Einkaufserlebnis**. Komfort spielt für Kundinnen und Kunden eine entscheidende Rolle. Diese Plattformen ermöglichen es, **einen gemeinsamen Warenkorb über alle Kontaktpunkte hinweg zu nutzen** und nahtlos zwischen digitalen und stationären Kanälen zu wechseln.



Der Mehrwert von Unified Commerce endet jedoch nicht bei der Vernetzung der Verkaufskanäle. Durch die Integration der Warenwirtschaft **die Kundschaft transparente Informationen zu Verfügbarkeiten, Produkten und Lieferoptionen** – online ebenso wie in der Filiale. Das ermöglicht ein nahtloses Endless-Aisle-Erlebnis und erweitert die Auswahl weit über das lokale Sortiment hinaus. Zugleich erhalten Mitarbeitende einen umfassenden Einblick in Kundenpräferenzen und Kaufhistorien. So können sie **gezielt auf individuelle Bedürfnisse eingehen und einen Service bieten**, der Kundinnen und Kunden nachhaltig begeistert.

Vernetzte Lösungen liefern die Daten und Erkenntnisse, um Kundenbedürfnisse frühzeitig zu erkennen und flexibel darauf zu reagieren. Dadurch entstehen individuelle Einkaufserlebnisse, die die Kundenzufriedenheit erhöhen, die Loyalität stärken und den Verkaufserfolg steigern.





Von Unternehmen wird heute nicht nur erwartet, die Bedürfnisse ihrer Kundinnen und Kunden zu erfüllen, **sondern diese vorausszusehen und zu übertreffen.** Die Märkte verändern sich kontinuierlich. Um erfolgreich zu bleiben und nachhaltiges Wachstum zu erzielen, müssen Unternehmen flexibel reagieren. Analysen und Künstliche Intelligenz unterstützen sie dabei, Veränderungen frühzeitig zu erkennen, die richtigen Entscheidungen zu treffen und sich erfolgreich an neue Anforderungen anzupassen.

Quelle: Deloitte - Connecting with Meaning

WO KANN GLORY UNTERSTÜTZEN?

GLORY

BARGELDPROZESSE VERNETZEN

Die CASHINFINITY™-Lösungen von GLORY vernetzen Ihre gesamten Bargeldprozesse – von jeder Kasse, Self-Checkout-Kasse und jedem Kiosk bis ins Backoffice. Dadurch lassen sich zahlreiche Arbeitsschritte per Knopfdruck ausführen und viele Stunden manueller Bearbeitungszeit einsparen. Gleichzeitig bietet unsere Unternehmenssoftware UBIQULAR™ einen unternehmensweiten Überblick über Ihre gesamte Bargeldinfrastruktur. Durch umfassende Transparenz und wertvolle Einblicke unterstützt sie Sie dabei, Prozesse zu optimieren, die Effizienz zu steigern und fundierte Entscheidungen zu treffen.



IN-STORE-MARKETING VERNETZEN

Mit dem ACRELEC Creative Studio können Sie sämtliche Digital-Signage-Inhalte in Ihrem Unternehmen komfortabel über ein zentrales, vernetztes System verwalten. Erstellen und steuern Sie Marketingkampagnen sowie Live-Inhalte für einzelne oder tausende Indoor- und Outdoor-Bildschirme – standort- und sprachübergreifend – auf einer einzigen Plattform. Als Unternehmen der GLORY Gruppe bietet ACRELEC zudem die passende Hardware für Ihr digitales Filialerlebnis: von digitalen Displays über Kiosksysteme bis hin zu Self-Checkout-Lösungen und weiteren innovativen Technologien.



floodid
a GLORY company

IHREN HANDEL VERNETZEN

Mit der Unified-Commerce-Lösung von Floodid, einem Unternehmen der GLORY Gruppe, schaffen Sie Einkaufserlebnisse, die den Erwartungen Ihrer Kundinnen und Kunden entsprechen – auf einer leistungsstarken und zuverlässigen cloudbasierten Plattform. Eine zentrale Transaktionsplattform und ein gemeinsamer Datenbestand sorgen für Konsistenz und Transparenz über sämtliche Kontaktpunkte hinweg. Ob POS, Mobile App, Website, Self-Scanning, Self-Checkout, Kiosksysteme oder weitere Touchpoints. Alle Kanäle greifen auf dieselben Daten zu und ermöglichen dadurch ein nahtloses Einkaufserlebnis. Darüber hinaus liefert die Plattform mit ihren leistungsstarken Analysefunktionen wertvolle Einblicke in Ihr Geschäft. So gewinnen Sie die Transparenz und die Erkenntnisse, die Sie benötigen, um fundierte Entscheidungen zu treffen, Prozesse zu optimieren und neue Potenziale zu erschließen.



GLORY

Vernetzte Lösungen sind längst kein optionaler Zusatz mehr.

Um im Wettbewerb erfolgreich zu bleiben und den heutigen wirtschaftlichen Herausforderungen zu begegnen, benötigen Retailer jeden verfügbaren Vorteil. Dazu gehört, die Effizienz im gesamten Unternehmen zu steigern, um Kosten unter Kontrolle zu halten. Es bedeutet, das Potenzial von Daten gezielt zu nutzen. Und es bedeutet, Kundinnen und Kunden an jedem Kontaktpunkt genau das Einkaufserlebnis zu bieten, das sie erwarten.

Unsere vernetzten Lösungen unterstützen Sie in all diesen Bereichen – und darüber hinaus.

Entdecken Sie gemeinsam mit unseren Expertinnen und Experten das umfassende Lösungsportfolio von GLORY für den Detailhandel und erfahren Sie, wie vernetzte Technologien Ihr Unternehmen effizienter, transparenter und kundenorientierter machen können.

info@ch.glory-global.com



Scannen oder
klicken, um uns
zu kontaktieren

Glory Global Solutions (Switzerland) AG

 **<https://www.glory-global.com>**

EBOOK-THE-CONNECTED-STORE-0826/CH-DE_1.0

Glory Global Solutions ist Teil der GLORY LTD. Dieses Dokument dient nur der allgemeinen Information. Da unsere Produkte und Dienstleistungen ständig weiterentwickelt werden, sollte der Kunde prüfen, ob die hier dargestellten Informationen auf dem neuesten Stand sind. Obwohl dieses Dokument sehr sorgfältig ausgearbeitet wurde, übernehmen das Unternehmen und der Herausgeber keine Verantwortung für Fehler oder Auslassungen. Das Unternehmen und der Herausgeber übernehmen des Weiteren keine Haftung für Schäden oder Verluste, die durch die Verwendung der in diesem Dokument enthaltenen Informationen entstehen können. Dieses Dokument ist nicht Bestandteil eines Vertrags oder einer Lizenz ausser dies wurde ausdrücklich so vereinbart. Alle Angaben zu Funktionen und Kapazität und Durchsatzzahlen gelten vorbehaltlich der Qualität und der Grösse der Banknoten/-Münzen sowie des eingesetzten Verfahrens. GLORY, ACRELEC, CASHINFINITY, Floid und ihre zugehörigen grafischen Darstellungen sind jeweils eine Marke oder eine eingetragene Marke von GLORY LTD. Unternehmensgruppe in der EU, den USA und anderen Ländern. © Glory Global Solutions (International) Limited 2026.