

Mobiles OLAP für Storemanager

MobiMedia schafft bei ORWELL zielgruppengerechte Informationslogistik – anwenderfreundlich und schnell

ORWELL

Anwender

ORWELL – Premiummarke im DOB Bereich – ist ein erfolgreiches, international ausgerichtetes Unternehmen, das für Mode und Lifestyle steht.

Das Unternehmen baute in den letzten Jahren seine Spitzenposition unter den großen deutschen Modemarken entschieden aus. Nicht zuletzt durch seine marken- und marktstrategischen Entscheidungen erreichte ORWELL ein außergewöhnliches Standing.

Mit Shop-in-Shops, Flächen mit ORWELL CI und Freestanding-Stores präsentiert das Unternehmen seine Markenwelt in adäquatem Style. ORWELL wird auch in nächster Zeit die Anzahl seiner Shops und Flächen weiter ausbauen und durch offensive Flächenbewirtschaftung stärken.



Aufgabenstellung

Zur schnellen Einschätzung der Ordersituation und für den Orderprozess benötigen Storemanager und Außendienstmitarbeiter eine intelligente Verkaufsplanung und zielgerichtete Informationsauskunft auf der Fläche.

Gefordert ist ein mobiles und anwenderorientiertes Tool mit allen Funktionen, mit denen Mitarbeiter jederzeit mit aktuellen Informationen und zwar im online und offline Modus arbeiten können. Von der Vororder bis zu den neuesten Zahlen des Tagessortiments müssen sie alle Daten fest im Blick haben und können den Warenfluss permanent optimieren.

Jede Abteilung muss mit vollständigen entscheidungsrelevanten Informationen bedienerfreundlich beliefert werden.

Relevante Daten müssen schnell und effizient in fundierte Entscheidungen einfließen und zielgerichtet verarbeitet werden können.

Lösung

Erreicht wird dies durch die vollständige Integration der MobiWorkLösung in die lokalen Arbeitstools der Mitarbeiter.

Eine benutzerfreundliche Modellierung nach Geschäftsfaktoren bietet den Anwendern die Möglichkeit eigene neue OLAP-Würfel

entsprechend ihrer individuellen Geschäftsperspektiven zu erstellen.

Kunden-, Gebiets- und Kollektionsauswertungen sind in den Agenturen schnell abrufbar und mit Planzahlen vergleichbar.

Nachdem sie nur aktuell benötigte Dimensionen laden, entgehen sie der Gefahr das System in seiner Performance zu lähmen und haben so immer schnelle individuelle Datenwürfel zur Verfügung. Der Abteilungsleiter hat die Möglichkeit, seine benötigte Anwendung flexibel zusammenzustellen.

Über eine Auswahlbox von Wertedimensionen kann er seine Daten per drag-and-drop am Bildschirm in Beziehung setzen. Das Auswertemodell kann er in einer Datei abspeichern, so dass er bei wiederholtem Abfragen nur die Datei anklicken muss.

Mit dem mobilen Management auf der Fläche können die Mitarbeiter endlich mehr Wissen zur Fläche automatisiert zusammenführen und verwerten. Das heißt beispielsweise Daten zu:

- o Erstausrüstung – wie Aufbauanleitung für Shops und Floorsets, Einsatz der Werbemittel, Schaufenstergestaltung u.v.m.
- o Warensteuerung – wie Umlagerung, Nachorder, Preisänderung und Etikettendruck, Änderung der Platzierung und Aufbauanleitung u.v.m.
- o Filialmanagement – mit erweiterten Flächenstammdaten, Informationen zu Flächenvermieter und Flächenbetreuer, Informationen zu Wettbewerbern, auswertbare Besuchsberichte u.v.m.

Zukunftsperspektive

Die Plattform bietet so einen vertriebs- und zukunftsorientierten Arbeitsplatz mit praxisorientierten Ausbaustufen, die step-by-step in den Entwicklungsprozess einfließen können:

- o umfangreiches Limitplanungssystem
- o Balanced-score-card
- o CRM-Integration
- o b2b-webshop

Fazit

Michael Bartnick, IT-Leiter ORWELL, schildert die Situation nach der Einführung der neuen Tools:

„Wir verfügen nun über eine fundierte Entscheidungshilfe durch direktes Abfragen. Das ermöglicht uns eine sichere Einschätzung der Marktsituation auch durch vorbereitete Analysen am point-of-sale. Die einfachen Auswerteszenarien bieten eine immense Zeitersparnis und die neue Lösung erfreut sich einer hohen Akzeptanz unserer Mitarbeiter. Die wartungsfreie Anwendung ist vor Ort installierbar, entlastet unsere interne IT-Abteilung und bietet so weitere Möglichkeiten zur Kostenoptimierung. Zudem waren wir bei der Wahl des Hardware-Clients völlig unabhängig, da das System auf allen gängigen Endgeräten anpassbar ist.“



Nutzen

- o Entscheidungshilfe durch direktes Abfragen
- o Keine Medien- und Zeitbrüche durch integrierte Planung in alle Prozesse
- o Maximale Mobilität durch Datenzugriff von jedem Ort aus (online-offline-Variante)
- o Sichere Einschätzung der Marktsituation durch vorbereitete Analysen am point-of-sale
- o Anwendernähe durch vordefinierte individuelle Auswertungen
- o Zeitersparnis durch einfache Auswerteszenarien
- o Motivationsbegleitung durch hohe Akzeptanz bei den Mitarbeitern
- o Kostenoptimierung durch Entlastung der internen IT-Abteilung
- o Wartungsfreie Anwendung, vor Ort installierbar
- o Unabhängigkeit bei der Wahl des Hardware-Clients (Notebook, Handy)

Weitere Informationen:



Mobi Media AG

D-84347 Pfarrkirchen
Rottpark 24
Telefon: 0049/8561/96160
Telefax: 0049/8561/961696
E-Mail: info@mobimedia.de
Internet: www.mobimedia.de

Kunden-Zitat:

„Für uns stand das anwenderfreundliche und sichere Handling im Vordergrund. Jetzt können wir jederzeit auf aktuelle Daten zurückgreifen, haben Info- und Budgetplanung auf Knopfdruck. Eine organisationsübergreifende Planung – einfach und übersichtlich – integriert in unser System. Für uns ein weiterer Schlüssel zum Erfolg: eine solcherart fundierte Analyse erlaubt uns gezielt Wissen zu generieren und gute Entscheidungen zu treffen, um unsere sehr gute Marktposition noch weiter auszubauen.“

Michael Bartnick, IT ORWELL