

# Verkkokauppakioski tuo vipinää kivijalkamyymälään

**Myyntituotteiden valikoimaa pitäisi kasvattaa, mutta tilat loppuvat kesken. Mitä tehdä? Beliziassa ratkaisu löytyi tuomalla myymälään verkkokauppakioski.**



*Verkkokauppakioski on linjakaas kokonaisuus, joka sopii kaikenlaisiin myymäläsisustuksiin. Sen voi helposti siirtää myös esimerkiksi messuille.*

**”Ruuhka-aikana myyjä voi ohjata asiakkaan kioskisiin tutustumaan tuotteisiin sillä aikaa, kun hän palvelee muita asiakkaita”**

Asiakas voi halutessaan tehdä ostoksia kioskiin itsenäisesti, mutta kioskiin ei ole tarkoitus korvata myyjää. Se on kuitenkin erinomainen myyjän kiireapulainen.

– Ruuhka-aikana myyjä voi ohjata asiakkaan kioskisiin tutustumaan tuotteisiin sillä aikaa, kun hän palvelee muita asiakkaita, Hanna Liinakoski sanoo.

## Kioski kulkee paikasta toiseen

Kalle Savo arvelee kioskiin löytyvän tulevaisuudessa Belizian jokaisesta liikkeestä. Hän näkee verkkokauppakioskissa mahdollisuuden laajentaa kauppaa myös liikkeiden ulkopuolelle. Kompakti kioski liikkuu kevyesti nokkakärryillä minne halutaan. Kauppa on toimintavalmis, kun kioski on liitetty sähköverkkoon ja nettiin.

– Ensi vuonna viemme kioskin matkakeskuksille, joka on meille tärkeä myyntipahtuma. Sen lisäksi voimme avata pop up -myymälöitä tai viedä kioskin vaikka markkinoille ja erilaisiin tilaisuuksiin, Savo kertoo.

## Toimii saumattomasti kassajärjestelmän kanssa

Belizialla on ollut verkkokauppa jo pitkään, mutta yritys vaihtoi viime syksynä SKJ:n verkkokaupparatkaisuun, mikä mahdollisti kioskin tuomisen myymälään.

Kalle Savo pitää tärkeänä, että kioskin verkkokauppasovellus toimii täysin integroidusti SKJ Business-liiketoimintajärjestelmän kanssa. Belizialla oli entuudestaan käytössään SKJ:n järjestelmä myymälöissä, joten siirtyminen saman ohjelmistotalon verkkokauppaan oli luontevaa.

SKJ:n liiketoimintajärjestelmästä on laadittu erityinen muotikauppa-alan versio, jonka

kehittämisessä on otettu huomioon alan erityisvaatimukset. Järjestelmään sisältyy mm. väri- ja kokolajitelmat, joiden ansiosta myyntiä voidaan seurata tarkasti. Kassajärjestelmä koostuu ohjelmamoduuleista, ja järjestelmää voi laajentaa tarpeen mukaan valitsemalla uusia ominaisuuksia, kuten esimerkiksi kanta-asiakashallinnan ja käyttää alennuskoodeja ja kampanjoita vauhdittaman myyntiä.

Ohjelmiston integraatio vähentää työn tarvetta ja nopeuttaa ja yhtenäistää toimintaa. Kun uusi tuote viedään järjestelmään, se näkyy samalla jokaisen myymälän kassakoneilla ja verkkokaupassa. Tuotteisiin pystytään liittämään kuvia ja esitteleviä tekstejä. Verkkokaupalle voidaan määrittellä oma varasto tai se voi myydä haluttujen myymälöiden varastoista.

Myymlätieto Oy toimii SKJ:n asiantuntijana Muotikaupan Liiton jäsenyritysten kanssa. Myymälätiedon asiantuntija antaa maksutta neuvonta-apua liiketoimintajärjestelmään ja verkkokauppaan liittyvissä kysymyksissä. Toimitukseen sisältyy asiakkaan halutessa myös verkkokauppakioski tai muu tarvittava laitteisto asennuksineen.

– Järjestelmän ja verkkokaupan toimittamisen yhteydessä asiakas saa kattavan koulutuksen niiden hyödyntämiseen, Miinalainen kertoo. ■

**BELIZIA OY** on matka-, bisnes- ja muotilaukuihin erikoistunut yritys, jolla on neljä kivijalkamyymälää ja verkkokauppa. Etenkin matkalaukut ovat kookkaita ja vievät runsaasti kallista lattia-alaa. Kun useimmista malleista on kolme kokoa ja viisi väriä, tarvitaan todella suuri liiketila, jos ne kaikki halutaan pitää esillä. Se taas tietää suuria vuokratukannuksia. Mutta jos mallit eivät ole nähtävillä, ne eivät mene kaupaksi.

Belizian toimitusjohtaja **Kalle Savo** pohti asiaa ja kääntyi Myymälätieto Oy:n asiantuntijan **Jukka Miinalaisen** puoleen. Pitkien keskustelujen jälkeen ja laite- ja ohjelmistovalmistajien yhteistyöllä ratkaisu löytyi: tuodaan myymälään verkkokauppakioski.

Ensimmäinen kioski on ollut käytössä vuoden alusta Belizian myymälässä kauppakeskus Jumbossa Vantaalla ja Savo on ratkaisuun tyytyväinen.

– Kioskin avulla meillä on koko tuotevalikoima aina esillä. Myymälässä on näytteillä muutama sata tuotetta, mutta verkkokaupassa kymmenen kertaa enemmän. Uskon, että pystymme sen avulla lisäämään myyntiä, Savo sanoo.

Lattialla seisova kioski on pelkistetyn ro

ja linjakaas kokonaisuus, joka ei vie paljon lattia-alaa ja sopii kaikenlaisten myymälöiden sisustukseen. Tietokone on piilossa kuoren alla ja näkyvillä ovat ainoastaan näyttö, viivakoodilukija ja korttimaksupäätte.

– Verkkokauppakioski on pitkäaikaisen tuotekehittelyn tulos ja ensimmäinen ja ainoa laatuaan. Tuomalla myymälän ja verkkokaupan yhteen se vahvistaa molempien toimintaa ja parantaa asiakkaan ostokokemusta. Tuotekehittely jatkuu ja järjestelmään liitetään uusia ominaisuuksia, Miinalainen kertoo.

## Hyviä kokemuksia

Myymläpäällikkö **Hanna Liinakosken** mukaan kokemukset kioskista ovat olleet positiivisia.

– Asiakkaat ovat löytäneet kioskin eivätkä ole arkilleet sen käyttöä. Kauppojakin on syntynyt, Hanna kertoo.

Kioski on asiakkaille helppokäyttöinen ja käyttöliittymä kotikoneesta tuttu. Sivuja selataan kosketusnäyttöä pyyhkäisemällä ja tekstiä voi lisätä virtuaalinäppäimistön avulla.

Kioskin ruudulla näkyy täysin sama Belizian

verkkokauppasovellus kuin asiakkaiden kotikoneella. Siellä on samat tuotteet, hinnat ja kanta-asiakasedut. Kioskissa toimivat kaikki samat maksutavat kuin verkkokaupassa muutenkin. Ostokset voi maksaa verkkopankin kautta, pankki- ja luottokortilla, osamaksulla tai Klarna laskutuksella.

Verkkokaupasta ostetut tuotteet voi noutaa jostakin Belizian myymälästä tai pyytää toimituksen esimerkiksi pakettiautomaattiin tai kotiovelle.

Verkkokauppa näyttää myös kaikkien Belizian myymälöiden saldot. Jos asiakas tarvitsee matkalaukun heti, hän voi noutaa sen myymälästä, jossa sitä on hyllyssä.

## Myyjän apulainen

Kioskista on myyntityössä monenlaista apua. Verkkokauppa on helppo selata, sen tuotekuvat ovat suuria ja kirkkaita ja jokaisesta tuotteesta kerrotaan seikkaperäiset tiedot.

– Kioski on osoittautunut käyttökelpoisemmaksi kuin painetut kuvastot. Siellä ei ole valikoimista poistuneita tuotteita ja hinnat ovat aina oikeat. Verkkokaupan saldot ovat aina ajan tasalla.

*Myymläpäällikkö Hanna Liinakoski käyttää kioskia tuotteiden esittelyyn. Kiireisellä hetkellä hän myös ohjaa asiakkaan kioskisiin tutustumaan tuotteisiin itsenäisesti palvellessaan toista asiakasta.*

*Toimitusjohtaja Kalle Savo pitää tärkeänä, että verkkokauppakioski tuo koko myyntituotevalikoiman myymälään.*

