

Kassajärjestelmä helpottaa ja tehostaa kauppiaan työtä

Kauppiaan työt ja kiireet eivät koskaan lopu. Kassajärjestelmä tuo helpotusta virtaviivaistamalla rutiinitehtävien hoitamista, auttamalla bisneksen suunnittelussa ja antamalla mahdollisuuden hengähtää.

Kassajärjestelmä on nopeuttanut myyntitapahtumaa, mikä on sekä kauppiaan että asiakkaan etu.

KAUPPIAS ESKO LEPPÄKORPI on pyörittänyt vaimonsa **Tuulan** kanssa kenkäkauppaa yli 30 vuotta. Niistä viimeisimmät yhdeksän Kenkä-Pennanen on palvellut kengänkuluttajia Helsingin Töölössä. Yrityksessä on jo pitkään ollut käytössä kassajärjestelmä, mutta viime syksynä Leppäkorpi vaihtoi sen ajanmukaiseen SKJ:n Citykassaan. Eikä enää siitä luopuisi.

– Järjestelmä ei tee töitä kauppiaan puolesta, mutta se on osoittautunut korvaamattomaksi nopeuttamalla ja helpottamalla työtä monin tavoin, Leppäkorpi kertoo.

Faktatietoa bisneksestä

Citykassasta on kehitetty erityinen muoti-, jalkine- ja urheilukaupan versio, jossa on otettu alan erityistarpeet huomioon. Sen ominaisuuksiin kuuluu mm. väri- ja kokolajitelmat, jotka ovat olennaisen tärkeitä alan yrityksessä. Kenkiä on monia kokoja miehille ja naisille ja hoitoainetakin useita sävyjä.

Erityisesti Leppäkorpi kiittelee järjestelmän raportointimahdollisuuksien monipuolisuutta

– Voin tulostaa myynti- ja varastoraportit minkä tahansa aikajakson ja muun kriteerin mukaan.

Näin kauppias saa yksityiskohtaista myynnistä ja varastotilanteesta. Raportti kertoo esimerkiksi, minkä väriset ja kokoiset kengät myyvät parhaiten ja mitkä seisovat varastossa. Faktatieto kertoo aina totuuden, mutu-tieto on vain sinnepäin.

– Järjestelmän tuottamaa tietoa voi hyödyntää tavarantoimitusjärjestelmän sisäönostossa, Leppäkorpi sanoo.

Kenkä-Pennasella eletään vielä siirtymävaihetta, sillä ennen järjestelmän vaihdosta hankittuja tuotteita ei ole viety uuteen järjestelmään vaan siihen syötetään vain uudet myyntiin tulevat tuotteet.

– Myyntihistoriaa karttuu koko ajan ja uusia tuotteita syötetään sisään jatkuvasti. Näin saamme yhä enemmän ja parempaa vertailutietoa myynnistä, Leppäkorpi toteaa.



”Järjestelmä ei tee töitä kauppiaan puolesta, mutta se on osoittautunut korvaamattomaksi nopeuttamalla ja helpottamalla työtä monin tavoin.”

Esko Leppäkorpi on tyytyväinen Citykassa-järjestelmään. Perusominaisuudet oppi nopeasti, mutta ohjelman monissa ominaisuuksissa riittää opiskeltavaa, hän kertoo.

– Ohjelman kehittämisen tavoitteena on ollut asiakasystävällisyyden ohella yrityksen myynnin kasvattaminen, Miinalainen kertoo.

Verkkokaupan voi tuoda myös kivijalkamyymälään sisään. Verkkokauppa toimii silloin asiakkaan selailtavana tuoteluettelona ja myös itsenäisenä myyntipisteinä.

Vauhtia kassalle

Uuden järjestelmän myötä myyntitapahtuma on nopeutunut, mikä on niin kauppiaan kuin asiakkaankin etu. Asiakas on tyytyväinen saadessaan hoidettua ostoksensa odottelematta. Ja tyytyväinen asiakas palaa takaisin.

Hintalappujen viivakoodit ovat yksi myyntitapahtumaa nopeuttava tekijä. Osassa tuotteita on valmiiksi viivakoodi ja se saadaan helposti liitettyä tuotetietoihin. Jos koodia ei ole, se on Leppäkorven mukaan hyvin helppo luoda. Hintalapun tulostetaan asianmukaisella tulostimella.

Hinta luetaan kassaan hintalapun viivakoodista lukijalla ja asiakas maksaa ostoksen järjestelmään täysin integroidun maksupäätteen avulla. Hintaa ei tarvitse enää erikseen naputella maksupäätteeseen, mikä vanhassa järjestelmässä hidasti tapahtumaa ja myös sisälsi inhimillisen näppäilyvirheen riskin.

Hintalapussa on myös koodi, joka kertoo tuotteen hyllypaikan. Näin tuote löytyy varastosta helposti eikä asiakas joudu odottelemaan kenkäparin etsikelyä.

Kenkä-Pennasella ei ole vielä tehty inventaaria uuden järjestelmän aikana, mutta kun aika koittaa, Leppäkorpi tietää sen sujuvan aiempaa helpommin viivakoodin ja lukijan avulla.

Kanta-asiakkuus houkuttelee ja sitouttaa

Leppäkorpi aikoo ottaa syksyllä käyttöön kanta-asiakkuusohjelman, joka on järjestelmän laajennus. Hän odottaa siitä toimivaa välinettä kohdistaa markkinointia oikeille asiakasryhmille ja keinoa saada asiakkaat palaamaan uusille ostoksille.

– SKJ:n kassajärjestelmään kuuluva kanta-asiakkuusohjelma on osoittautunut erittäin tehokkaaksi välineeksi uusasiakashankinnassa ja vanhojen asiakkaiden sitouttamisessa. Par-

haan mahdollisen tuloksen saavuttamiseksi järjestelmän toteutus pitää miettiä tarkasti yrityksen toiveista ja tarpeista lähtien, asiantuntija **Jukka Miinalainen** Myymälätieto Oy:stä sanoo. Myymälätieto toimii SKJ:n asiantuntijana yhteistyössä Muotikaupan Liiton jäsenyritysten kanssa.

Yhä useammin kanta-asiakkuus toteutetaan yksinkertaisesti ilman erillistä kanta-asiakaskorttia. Silloin asiakas tunnistetaan kassalla nimellä, asiakasnumerolla, henkilö kela-, ajo- tai henkilökortista viivakoodi lukemalla.

– Kanta-asiakkuuden houkuttelevuutta voi lisätä bonusjärjestelmällä. Kun asiakas ansaitsee ostoksistaan bonuksia, joita hän voi hyödyntää seuraavissa ostoksissa, hän palaa suurella todennäköisyydellä hyödyntämään edun, Miinalainen sanoo.

Seuraavaksi verkkokauppaan

Kenkä-Pennanen toimii arvokkaan töölöläistalon kivijalassa, mutta Leppäkorpi tähyää myös laajemmille markkinoille. Suunnitelmien mukaan yritys avaa verkkokaupan ensi vuoden alkupuolella.

– Luonnollisesti haemme verkosta lisää myyntiä, mutta ymmärrämme myös sen, että verkkokauppa tukee kivijalkamyymälää, Leppäkorpi sanoo.

– Verkkokauppa on kivijalkamyymälän näyteikkuna ja mainoskanava. Asiakas voi siellä selata tuotteita ja kuitenkin halutessaan tulla myymälään tutkimaan ja sovittamaan niitä ja ostamaan ne, Miinalainen sanoo.

SKJ:n verkkokauppa toimii kiinteänä osana kassajärjestelmää. Kun tuote perustetaan järjestelmään, se näkyy samalla sekä kivijalkamyymälän järjestelmässä että verkkokaupan sivuilla.

SKJ:n verkkokauppa mukautuu täydellisesti erikokoisille näytöille. Se näkyy samanlaisena puhelimen, tabletin ja pöytäkoneen isolla näytöllä, mikä helpottaa asiakkaan asiointia.

Järjestelmä kasvaa tarpeiden lisääntyessä

SKJ:n Citykassa on monipuolinen kassajärjestelmä, joka räätälöidään yrityksen koon ja tarpeiden mukaan. Perusratkaisuna se käsittää kaiken tarpeellisen, eikä mitään ylimääräistä. Yrityksen kasvaessa ja tarpeiden lisääntyessä ohjelmiston toiminnallisuuksia voi lisätä hankkimalla uusia ohjelmamoduuleita.

Järjestelmän toimitus sisältää myös kaikki tarvittavat laitteet.

– Jos bisneksen kasvattaminen ja toiminnan kehittäminen kiinnostavat, kannattaa kääntyä asiantuntijan puoleen. Me neuvomme maksutta kiinnostuneita hankintavaiheessa ja tuemme myöhemmin järjestelmän käyttäjiä kysymyksillä herättävissä tilanteissa, Miinalainen lupaa. ■



Kenkä-Pennanen toimii tukevasti töölöläistalon kivijalassa, mutta Esko Leppäkorpi suunnittelee liiketoiminnan laajentamista verkkokauppaan.

Lisätietoja:

Myymälätieto Oy,
Jukka Miinalainen
puh. 050 361 8000
jukka.miinalainen@myymalatieto.fi
www.myymalatieto.fi