

Современные
технологии в магазине:
как RFID и другие
решения помогают
улучшить
покупательский опыт



Андрей Окишев,
руководитель направления
Fashion



О компании CSI

30 лет

помогаем ритейлу сделать
покупателей счастливее
с помощью технологий

Проектируем,
производим и внедряем

решения для кассовой линии
и торгового зала, поддерживаем
непрерывную работу ритейлеров
24/7 в 9 странах



Внедрение Самообслуживания



Снижение зависимости от персонала



Ускорение покупки



Улучшение клиентского опыта

Покупатели привыкли к самообслуживанию, в том числе поколения Y и Z



Имидж и омниканальность

онлайн-заказы (click & collect) программами лояльности превращает магазин в часть digital-экосистемы



Что нужно для успеха

Шаг 1. Проектирование зоны

Шаг 2. Навигация и информирование

Шаг 3. Инструкция для покупателя

Шаг 3. Оборудование и мебель

Шаг 4. Возможности, как на кассе

Шаг 5. Замотивированный персонал

Шаг 6. Решаем вопрос с безопасностью.



Кто уже сделал это в РФ

familia
Бренды, свободные от цен!

GJ Befree

МЕГАХЕНА
ОДЕЖДА И ОБУВЬ ИЗ ЕВРОПЫ

Золотое Яблоко

zolla seLa. LIMÉ

БУБЛЬ ГУМ

Детский мир
СЕТЬ МАГАЗИНОВ

ЧИТАЙ
ГОРОД

DESPORT

RFID

«RFID в fashion — это не просто «метка на товаре».

Это связь между примерочной, витриной и складом, которая работает на покупателя.

ЕРС + Код Маркировки

Безопасность

Быстрый возврат



Собственный e-commerce — уже не «дорого и сложно»

Собственный ECOM — это не “сделать сайт”.
Это построить свой канал продаж

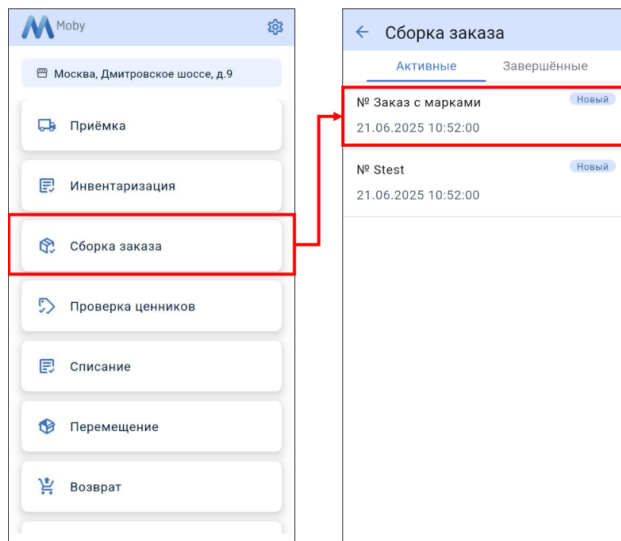
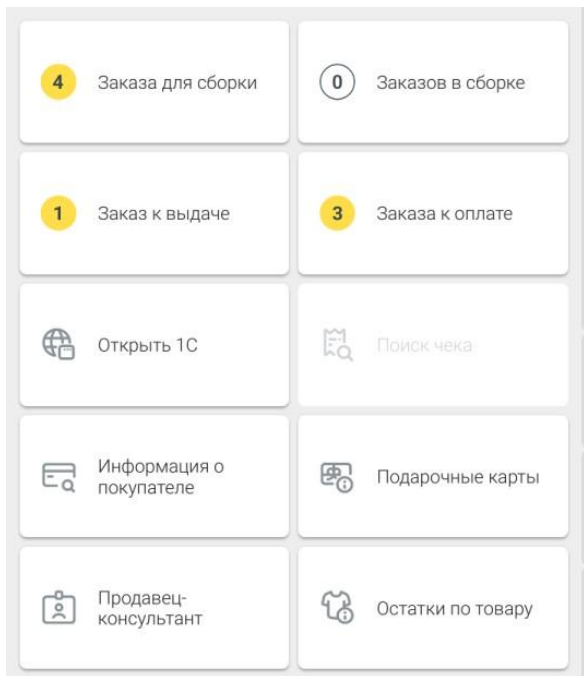
Свой ECOM

- Контроль над бренд-коммуникацией (визуальный стиль, контент, история бренда).
- Прямой доступ к данным: поведение покупателя, отклики на акции, воронки, NPS.
- Возможность гибко тестировать цены, комбо-предложения и персонализированные предложения.

Где ошибаются:

- Делают «витрину», а не канал продаж
- Нет интеграции со складом (показывают неактуальные остатки)
- Нет единой цены онлайн/офлайн
- Слабая логистика

Готовые решения



сервисы:

- Информирование
- Статусная модель заказов
- Сборка заказа
- выбор способа регистрации

Дисплей для покупателя.

Как вырожение заботы о покупателе

Покупатель видит полный чек целиком:

- каждую позицию,
- применённые скидки, купоны,
- бонусы, накопления,
- промо-условия,
- итоговую сумму до оплаты.

Второй экран — это точка коммуникации:

- реклама новых коллекций, акций,
- предложения регистрации на бонусную программу,
- промо-баннеры на доп-категории,
- короткие привлекающие вопросы NPS прямо на кассе (например, «Оцените обслуживание от 1 до 5»).

Главная идея:

Убираем стресс → повышаем доверие



Omnichannel: единый клиентский опыт

Сегодня для клиента не существует «онлайн» и «офлайн». Есть только один вопрос — **насколько быстро и удобно я могу получить нужную вещь.**

Как сейчас у большинства:

- сайт живёт отдельно
- магазины живут отдельно
- остатки не совпадают
- цены отличаются
- бонусы не работают между каналами
- результат:
- клиент не доверяет
- падает конверсия
- теряются продажи

Что нужно внедрить

Минимальный набор:

- Единые остатки (real-time)
- Единая цена
- Единая программа лояльности
- Интеграция:
 - касса
 - еcom
 - склады

4 базовых сценария:

1. **Click & Collect**
заказал онлайн → забрал в магазине
2. **Reserve & Try**
зарезервировал → пришёл → примерил → купил
3. **Ship-from-store**
заказ → отправка из ближайшего магазина
4. **Endless aisle**
нет размера → заказали прямо в магазине

Целью технологий является не «самообслуживание, RFID, экраны», а комфортный и предсказуемый опыт вашего покупателя.

Кассы самообслуживания

Digital signage

Сенсорные и классические POS-терминалы

Развитие интернет-продаж с Set Kit и Set Omni

Set Prisma для контроля кассовых операций

Контроль оборота маркированных товаров Set Mark

Telegram-бот для персонала Set Galya

Программа для автоматизации торговли Set Fashion

Set Kiosk

Приёмка и инвентаризация товара Set Moby

Система для управления лояльностью покупателей Set Loyalty

Модуль печати ценников и этикеток

Учёт личных продаж продавцов-консультантов

Счётчики контроля посетителей на входе

Что мы делаем для fashion-ритейла



Спасибо за внимание!



Андрей Окишев,
руководитель направления Fashion

+7 921 446 1824
okishev@crystals.ru



@okishevandrey



@sdelali_kassy