

Angling Direct: Angeln für jeden – mit der Lexmark POS Lösung



Die Lexmark Signage-Lösung hilft Angling Direct, seinen Kunden ein besseres Einkaufserlebnis zu bieten, Kosten zu senken und Reaktionszeiten zu verbessern.

Angling Direct, der führende Einzelhändler für Angelsport in Großbritannien, will das Angeln allen zugänglich machen. Das Unternehmen möchte seine Leidenschaft für das Angeln mit anderen teilen und "die breite Masse zum Angeln motivieren".

Dabei hilft ihnen die Lexmark Signage-Lösung für den Einzelhandel "**Publishing Platform for Retail**": Neben einer effizienteren Kommunikation mit den Filialen konnte das Einkaufserlebnis für die Kunden verbessert, die Kosten gesenkt und ein höherer Umsatz erzielt werden. Angling Direct kann sich jetzt noch besser mit seinen lokalen Angler-Communities vernetzen.

Die Herausforderungen

Seit der Eröffnung des ersten Shops im Jahr 1986 hat Angling Direct mehr als 45 Filialen geschaffen, die alle ein hohes Servicenniveau und eine große Auswahl an Produkten bieten. Um die gestiegene Anzahl der Ladengeschäfte noch besser hinsichtlich Qualität, Konsistenz und Genauigkeit der Ladenbeschilderung zu managen, ist das Unternehmen eine Partnerschaft mit Lexmark eingegangen.

Die Anforderungen der Teams von Angling Direct umfassten folgende Punkte:

Schnelle und kosteneffiziente Erstellung von Beschilderungen für Werbezwecke:

In einem schnelllebigen, werbeorientierten Einzelhandelsumfeld war Angling Direct auf zentral produziertes Point-of-Sale-Material angewiesen. Planung, Gestaltung, Druck und Verteilung dauerten in der Vergangenheit bis zu vier Wochen und waren zu teuer. Die Mitarbeiter wollten in der Lage sein, schnell zu reagieren, ein gewisses Maß an zentraler Kontrolle zu gewährleisten und trotzdem den Filialen die Möglichkeit zu geben, dezentral reagieren zu können.

Professionelle Darstellung von Preis- und Produktinformationen:

Für unterschiedliche Zwecke entworfene Etiketten wurden auf Regalstreifen oder Produkten angebracht. Diese waren allerdings zu klein, um optimal wirken zu können, und schränkten außerdem die Möglichkeiten zur Darstellung von Informationen ein. Die höchste Priorität von Angling Direct war der Einsatz von einheitlichen Regaletiketten für alle Filialen, mit deren Hilfe professionell und ansprechend kommuniziert werden sollte, und zwar über mehr als nur den Preis.

Sicherstellung genauer Preis- und Produktinformationen: Preisänderungen wurden zudem in der Vergangenheit suboptimal gehandhabt und gingen zu Lasten

Angling Direct
Getting Everyone Fishing

Über das Unternehmen

Angling Direct möchte das Angeln einer breiten Masse zugänglich machen. Als Einzelhändler für Angelsport ist es Angling Direct ein Anliegen, jeden zu einem außergewöhnlichen Angelerlebnis zu inspirieren. Die Filialmitarbeiter agieren dabei als die entscheidende Schnittstelle zwischen Angling Direct und den lokalen Angler-Communities. Sie alle sind Angelspezialisten mit ansteckender Begeisterung für ihren Sport und ergänzen die marktführende Online-Präsenz von Angling Direct, indem sie praktische Beratung, Inspiration und ein Gefühl der Zusammengehörigkeit leben.

korrekter Regalpreise, des Umsatzes und der Gewinnspannen. Preisänderungen wurden zweimal pro Woche elektronisch von der Zentrale übermittelt, aber die Filialmitarbeiter wussten weder, wie viele Preise diese umfassten, noch wann der Upload auf den Filialcomputer abgeschlossen war. Über all diese Herausforderungen hinaus bestand der Wunsch, optisch ansprechende Beschilderungen und Werbeaktionen in den Filialen anbieten zu können, die den Kunden von Angling Direct ein nachhaltiges Einkaufserlebnis verschaffen sollten.

Die Lösung

Die **Publishing Platform for Retail (PPR)** ermöglicht es Angling Direct, Inhalte für den Druck von Regaletiketten und Beschilderungen zu erstellen, die in den Filialen benötigt werden. Der einfach zu bedienende **In-Store Publisher** hilft den Mitarbeitern in den Filialen von Angling Direct, Schilder und Etiketten von ihren Back-Office-Rechnern aus zu verwalten, über sie auf zentral verteilte Beschilderungen aus der Zentrale zuzugreifen und bei Bedarf lokalisierte Beschilderungen erstellen zu können. Angling Direct hat diese Lösungen in allen Filialen in Großbritannien eingeführt und arbeitet mit Lexmark zusammen, um weitere Standorte in Europa auszustatten.

Das Ergebnis

Für Angling Direct hat sich Lexmark PPR als eine optimale Lösung erwiesen, da sie Einsparungen und Effizienzsteigerungen bietet und gleichzeitig die Kommunikation in den Filialen sowie das Einkaufserlebnis der Kunden deutlich verbessert.

Hier einige Beispiele:

Steigerung von Umsätzen und Abverkaufszahlen: Craig Jones, Chief Operating Officer, erklärt, wie die Lösung das Unternehmen auf eine Art und Weise voranbringt, die über das hinausgeht, was es sich in seinem ursprünglichen Projektumfang vorgestellt hat. "Unsere Mitarbeiter müssen einen exakten Preis und eine eindeutige Produktbeschreibung kommunizieren, und mit der Lexmark PPR-Lösung gelingt ihnen das außerordentlich gut. Aber sie ermöglicht es uns auch, über unsere ursprünglichen Anforderungen hinauszugehen. Mit unseren Beschilderungsvorlagen in den Filialen können wir jetzt zusätzliche Informationen kommunizieren, die für unsere Kunden relevant sind und ihnen letztlich helfen, das richtige Produkt zu finden und zu kaufen." Wenn ein Kunde zum Beispiel eine neue Angel kaufen möchte, kann er sich nun in der entsprechenden Angling-Direct-Filiale direkt am Verkaufsregal die Preise für verschiedene Produktoptionen, wie z. B. die Rutenlänge oder aktuelle Finanzierungsangebote, informieren. Durch diese optimierte Warenpräsentation erhält der Kunde einen besseren Überblick und dadurch mehr und fundiertere Entscheidungsmöglichkeiten. Last but not least, wird das Personal in den Filialen von Angling Direct entlastet und kann trotzdem die Umsätze steigern. Letzteres ist gerade in Stoßzeiten wichtig.

Reaktionszeit innerhalb weniger Stunden, anstatt Wochen: Wenn der Mitbewerber beispielsweise eine spezielle Angel auf dessen Website bewirbt, können die Mitarbeiter in der Filiale genauso schnell reagieren wie online. In weniger als zwei Stunden sind sie in der Lage, ihre eigenen Werbematerialien für dasselbe Produkt zu erstellen und zu drucken. Dieser Prozess dauerte früher vier Wochen.



"Dank Lexmark PPR gibt es kein einziges Ziel von Angling Direct, das wir nicht erreicht haben. Wir sind ein kleines Team und ich war wirklich beeindruckt von der umfassenden Betreuung durch Lexmark, von unserem ersten Anruf bis hin zur Implementierung. Das Projektteam, die Entwickler, die Designer, die Ingenieure, jeder, der an dem Projekt beteiligt war, war fantastisch."

Craig Jones
Chief Operating Officer

70 % weniger vorgedruckte Verkaufskits: Angling Direct spart Kosten, indem es die Anzahl an vorgedruckten POS-Kits, die es von Drittanbietern bezieht, um 70 % reduziert. Damit einher gehen geringere Druck- und Vertriebskosten und weniger Abfall durch ungenutzte, verlorene oder beschädigte Drucke, die zentral produziert werden.

Verkürzung der Druckzeiten auf Sekunden: Die Druckzeiten für die Beschilderungen wurden von Wochen auf wenige Sekunden verkürzt, indem von zentralem Druck auf Druck direkt in der Filiale umgestellt wurde.

Doppelt so schnelle Preisanpassungen: Die Gesamtvorlaufzeit für Preisänderungen wurde um die Hälfte verkürzt, wodurch Angling Direct seine Produktivität erheblich steigern und unnötige Arbeitsschritte vermeiden konnte.

Größere Preisverlässlichkeit: Die nahtlose Integration in die Backend-Systeme von Angling Direct bedeutet, dass stets genaue Produkt-, Preis- und technische Informationen verfügbar sind. Es gibt kein verwirrendes Hochladen mehr.

Kontrolle mit Flexibilität: Angling Direct schätzt die zentrale Kontrolle, die dank Lexmark PPR erreicht wird. Es gibt dem expandierenden Unternehmen auch die Freiheit und Flexibilität, ansprechende Beschilderungen in den Märkten einzusetzen. Mitarbeiter in der Zentrale genehmigen Aktionsrabatte oder Sonderpreise für die neuen Angling Direct-Geschäftskarten. Innerhalb kurzer Zeit können die Filialmitarbeiter Displays mit professioneller Point-of-Sale-Beschilderung erstellen, um das Einsparpotenzial, Produkte und Informationen hervorzuheben, die aktuell gefordert werden.

Effizienz und Benutzerfreundlichkeit: Die Mitarbeiter von Angling Direct in den Filialen sind in erster Linie leidenschaftliche Angler. Sie sind keine IT- oder Prozessspezialisten aus dem Einzelhandel und sie wissen es zu schätzen, wie einfach die Lexmark Lösung zu bedienen ist. Lexmark PPR ermöglicht es ihnen, ihre Arbeit schnell, präzise und professionell zu erledigen. Dadurch haben sie mehr Zeit, sich auf ihre lokale Angler-Community und den Verkauf zu konzentrieren.



“Das Beste an der Lexmark Publishing Platform for Retail ist ihre Funktionalität: Sie ist intuitiv und für die Mitarbeiter in den Angling Direct Filialen einfach zu bedienen. Sie ist zuverlässig, schnell und reaktionsstark.”

Craig Jones
Chief Operating Officer

Lesen und sehen Sie weitere Erfolgsgeschichten unserer weltweiten Kunden unter:
www.lexmark.com/de_de/success-stories.html