

Retail Prozesse Digitalisieren.

VERTICAL NETWORKED,
WORLDWIDE.



Unsere Mission

Ihre Retail Management. Einfach. Organisieren.

Kennen Sie das? Komplexe Vertriebswege, überregionale Marketingkampagnen, komplizierte Freigabeprozesse bei Storeeröffnungen und unterschiedliche Spezifikationen in den Stores - kosten Ressourcen, Zeit und Geld. Der Aufwand für Storedatenpflege wie Inventar, Bestellungen, Reklamationen und Aufgabenverteilung ist enorm.

Unsere Mission: all diese Prozesse in einem Store Lifecycle Tool zu vereinen und zu vereinfachen – somit kann der komplette Lebenszyklus von Store zu Store und Verkaufsflächen effizient organisiert werden – von der Shop-Eröffnung bis hin zur gesamten Planung und Ausrollung von Werbekampagnen.



Die Funktionen

Store Management – Store Development – Store Operations

Die Basis des Store Lifecycle Tools ist die Storedaten-Erfassung. Darauf aufbauend, können Werbekampagnen und Eröffnungsprozesse und viele andere Features im Tool erweitert werden.

Store Management

Jeder Store ist einzigartig!
Umso wichtiger ist es, seine Details zu kennen.
Daten effizient strukturieren, verwerten, ergänzen.



Store Datenerfassung

Es geht zunächst darum, die Daten aus den Stores zu sammeln und vorhandene Informationen zu strukturieren. Mithilfe des Store Management Tools haben Sie alle Stores im Blick - weltweit: Werbeartikel, Stück- und Preislisten, Budgets, Verkaufsflächen, Inventar und Werbemittelträger, Lieferanten und zuständige Projektmanager.

Sie verwalten diese Tiefendaten dezentral, ergänzen wichtige Informationen, aktualisieren Listen und teilen Zuständigkeiten ein. Dadurch wird ein schneller Informationsaustausch garantiert, Sie kommunizieren direkt mit den Verantwortlichen oder externen Partnern - und sparen richtig viel Zeit!



**Store
daten**

**Inventar
daten**

**Virtueller
Storeplan**

Dokumente

Store Development

Jede Shopperöffnung ist ein komplexer Prozess mit vielen Beteiligten.
Sie bestimmen den Prozess, wir haben das System, damit dieser eingehalten wird!

Forecast Management



Der Forecast Management-Prozess hilft dabei, fundierte Entscheidungen über Investitionen in neue Stores zu treffen, indem er Daten und Analysen sammelt, um potenzielle Chancen und Risiken zu bewerten und die Rentabilität im Voraus zu prognostizieren.

Cost Tracking



Durch das Cost Tracking wird sichergestellt, dass das Unternehmen stets den Überblick über seine Ausgaben behält, potenzielle Probleme rechtzeitig erkennt und bei Bedarf Anpassungen vornimmt, um die Kosten im Rahmen des Budgets zu halten.

Eröffnungs Prozesse

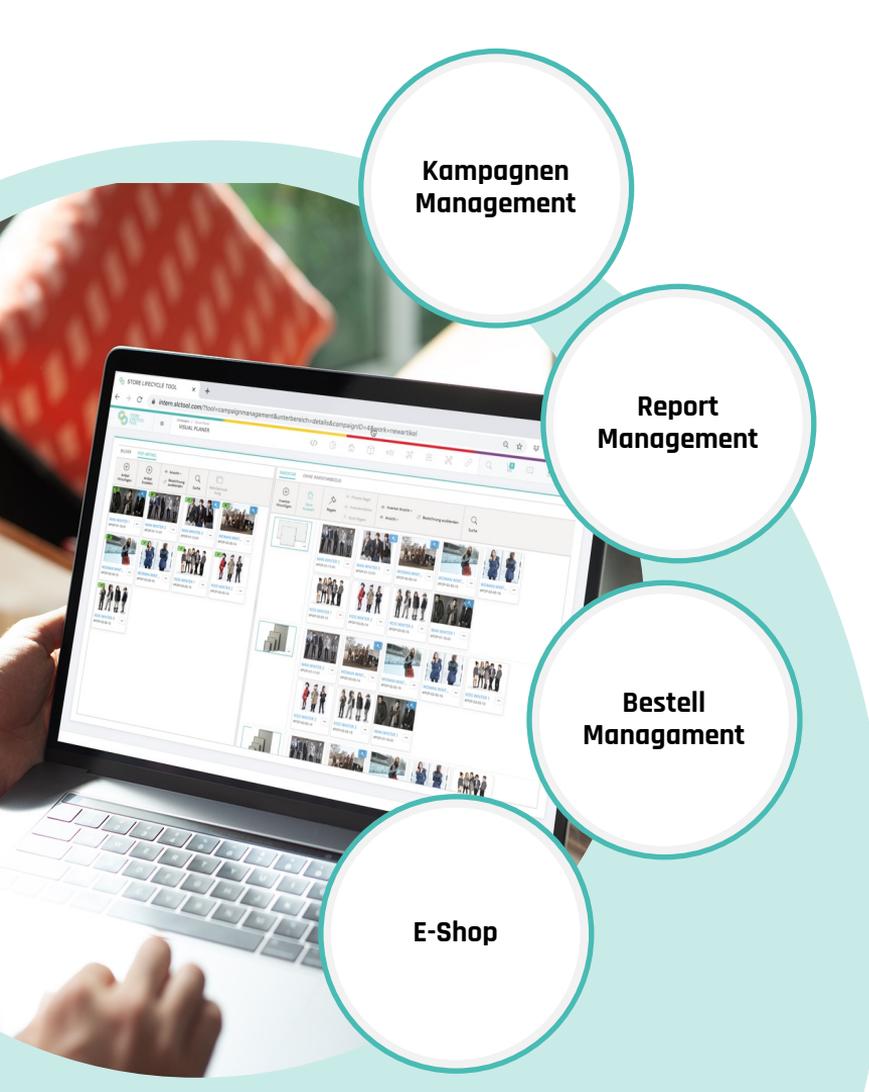


Das Tool hilft dabei, den Prozess des Eröffnungslaufs zu digitalisieren- von der Freigaben, Inventarisierung von Mobiliar bis hin zum Sammeln von Storedaten und Dokumenten. Es ermöglicht eine bessere Kontrolle über die Ressourcen, minimiert Fehler und trägt zur Effizienz des gesamten Prozesses bei.

DWG Viewer



Der Viewer ermöglicht den Zugriff auf DWG Files über den Browser.



**Kampagnen
Management**

**Report
Management**

**Bestell
Management**

E-Shop

Store Operations

Werbekampagnen mit ein paar Klicks organisieren

Eine neue Kampagne wird ausgerollt, die Werbemittel müssen zeitgleich in allen Stores getauscht werden. Hier kommt das Kampagnen-Tool zum Einsatz. Durch die aktuelle Inventarliste, die im Store Management Tool gespeichert ist, errechnet das System automatisch eine Bestückungsliste. Die Werbeartikel (Poster, Aufsteller, etc.) können dezentral bestellt werden, manuelle Änderungen werden gespeichert und dokumentiert. Die zentrale Datenverwaltung minimiert Fehlerquellen wie falsche Bestellmengen oder Missverständnisse bei den Verantwortlichkeiten.

Das Ergebnis: Die Time-to-Market Phase wird durch übersichtliche Planung und Bestelllisten stark verkürzt. Außerdem haben Sie deutlich weniger Aufwand im Backoffice, sind direkt mit den Lieferanten verbunden und erhalten völlige Transparenz bei Bestellungen, Lieferstatus und Reklamationen.

Für wen wir arbeiten

Ein kleiner Überblick

FASHION & SPORT



PUMA



INTERSPORT

HUMANIC

C&A



SHOE
YOU

HANDEL

BIPA BILLA



UNIGRUPPE



swatch



OMV



EG
Group



Microsoft

LUXUSMARKEN



LACOSTE



Silhouette
INTERNATIONAL



la prairie
SWITZERLAND



AP
AUDEMARS PIGUET



Philip Morris International logo

PHILIP MORRIS INTERNATIONAL

Ihre Ansprechpartner

Wir freuen uns auf ein persönliches Gespräch mit Ihnen!



STORE
LIFECYCLE
TOOL



DIPL. ING. (FH) MARION ALBERTI

Manager of Sales

t +43 7242-93 490

m +43 670 20 33 176

m.alberti@syreta.com



ALEXANDER PALNIK

Geschäftsführer

t +43 7242-93 490

m +43 676 60 41 709

a.palnik@syreta.com

DANKE
für Ihr Interesse!