

# Waarom Vodafone voor de retail?

Tijden veranderen in de retailsector. Klanten verwachten meer van hun winkelbezoek dan ooit tevoren. Om concurrerend te blijven moeten retailers slim gebruik maken van hun merk, mensen en systemen. Alleen zo kunnen retailers een echte omni-channel ervaring realiseren. De organisaties die zich weten aan te passen aan de nieuwe situatie zullen daar de vruchten van plukken. Als partner in technologie zorgt Vodafone ervoor dat u klaar bent voor iedere uitdaging waar uw retail organisatie voor komt te staan.

## Maak uw organisatie flexibeler

### Breng de logistiek naar een hoger plan

88%

groeit van Internet of Things oplossingen in de retailsector (sinds 2014). Het Internet of Things belooft een ware revolutie in de manier waarop goederen besteld, gevolgd en geleverd worden.<sup>1</sup>

Krijg real-time inzicht in de logistiek met Internet of Things (IoT) technologieën. Maak de logistiek slimmer en efficiënter in het managen van de voorraadstromen en service.



### Verzeker u van robuuste, veilige en flexibele back end systemen

22%

van de klanten is bereid slechts 5 seconden te wachten op respons van een app of website. Geen reactie binnen 5 seconden? Dan switcht deze klant direct naar een ander merk. Zorg ervoor dat u deze klant niet kwijtraakt, het kost u meer om ze terug te winnen.<sup>2</sup>

Zorg ervoor dat de infrastructuur de mogelijkheid biedt om alle vragen vanuit de business te ondersteunen. Zet een schaalbare, veilige, enterprise-class cloud in en zorg voor goede mobiele en vaste lijn oplossingen.

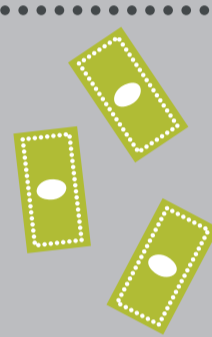


70%+

van de bedrijven uit de FTSE 100 vertrouwt hun verbindingen toe aan Vodafone. We zijn wereldwijd marktleider in vaste en mobiele telefonie, M2M en cloud services met een ongeëvenaarde investering van<sup>3</sup>

24 miljard euro

Afbeeldingen gebaseerd op wereldwijde



## Grotere klantbetrokkenheid

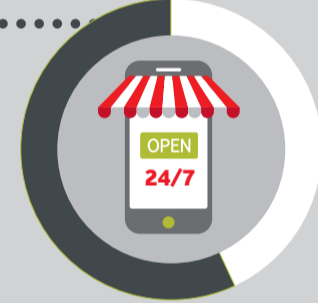


### De nieuwe definitie van gemak

60%

van de Britse shoppers verwacht in 2020 minimaal 1 keer per week een mobiele betaling te doen. Het is niet langer belangrijk hoeveel winkels u heeft, maar of u in staat bent producten te leveren aan klanten waar en wanneer ze uw producten willen hebben.<sup>4</sup>

Wees daar waar u klanten u nodig hebben, met Contact Center oplossingen die multi-channel betrokkenheid makkelijker maken.



### Lang leve de winkelstraat



42%

van de consumenten die een fysieke winkel bezoekt, geeft aan online research te doen tijdens het winkelbezoek. Winkels zijn springlevend, maar de rol van de fysieke winkel in het aankoopproces is duidelijk aan het veranderen.<sup>5</sup>

Door u winkels te voorzien van een goede digitale uitrusting zoals Wifi en oplossingen voor voorraadbeheer en mobiele betalingen, kunt u online en offline ervaringen integreren.

### Kom dichterbij uw klanten

Mooie aanbieding!

33%

van de mobiele uitgaven komen vanuit apps, terwijl slechts 10% van de retailers de mogelijkheid biedt via een app aankopen te doen. Klanten verwachten gepersonaliseerde shopervaringen die altijd passen bij hun behoeften, locatie en gedragingen.<sup>6</sup>

Bied uw klanten gepersonaliseerde ervaringen. Door mobile analytics te gebruiken leert u de klanten beter kennen, zodat u ze met relevante aanbiedingen en acties bij uw merk kunt betrekken.



## Verbeter de bereikbaarheid van uw medewerkers

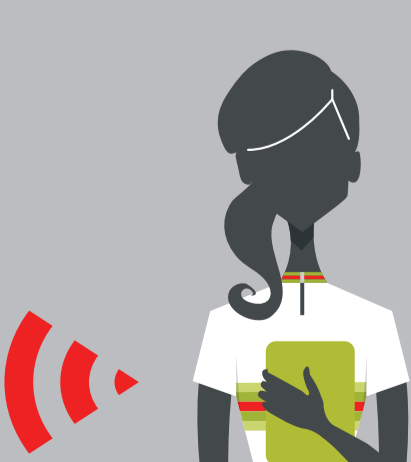


### Geef medewerkers de best mogelijke digitale uitrusting

50%

van de klanten zou het prettig vinden als verkopers gebruik maken van tablets, om ze te helpen producten sneller te vinden. Door intern een digitale cultuur te creëren, kunt u technologie gebruiken om te innoveren in de efficiëntie te verhogen.<sup>7</sup>

Geef uw medewerkers de techniek waarmee ze real time toegang hebben tot belangrijke informatie. Ze zullen hun werk beter doen, met elkaar én met de klanten.



Wij bouwen funderingen voor de retail wereldwijd. We bieden bedrijfskritische IT-oplossingen en kennis aan grote retailers over de hele wereld.

Bronnen: 1 The 2015 Vodafone M2M Barometer. 2 Retail Sector Playbook, 2015- YouGov/SixthSense Rapid Retailing Consumer Survey 2011, Google Mobile Path to Purchase Nov 2013, F5 Networks/Opinium, 2014. 3 Retail Sector Playbook, 2015. 4 Visa Europe, 2015. 5 Google, Ipsos MediaCT and Sterling Brands research study from March to May 2014). 6 Barclays 2015. 7 Retail Gazette Blog, 2015.

Weten hoe Vodafone uw business kan helpen? Lees meer: [www.vodafone.nl/retail](http://www.vodafone.nl/retail)