

ÉTUDE DE CAS

“Modifier les prix nous coûtait de l'argent, et maintenant, avec les étiquettes numériques intelligentes, changer les prix est devenu un générateur de revenus.”



L'entreprise

Autrefois une boutique de donair, Big Bear Liquor a été construit de toutes pièces par des Yukonnais de souche. Axée sur un service incomparable, l'équipe a créé un environnement rapide et amusant pour les clients, où ils peuvent déguster de délicieux plats et choisir parmi une excellente sélection de bières, de vins, de spiritueux, de produits froids et prêts à être consommés, avec toujours de nouveaux produits sur les étagères.

La Solution

Le commerce de détail de boissons alcoolisées est soumis à des réglementations spécifiques établies par la province ou l'État dans lequel il se trouve. Pour Big Bear Liquor, cela ne fait pas exception. En tant que détaillant de boissons alcoolisées au Yukon, au Canada, l'entreprise opère conformément aux réglementations de la Yukon Liquor Corporation (YLC). La YLC supervise la vente et la distribution de boissons alcoolisées dans tout le territoire. Il existe des magasins d'alcool exploités par le gouvernement au Yukon et des entreprises dont l'activité principale est la vente de produits alimentaires qui peuvent également demander des licences de vente d'alcool à emporter. En juin 2023, Big Bear a déménagé dans un nouveau bâtiment de 16 000 pieds carrés au centre-ville de Whitehorse, abritant un restaurant, une succursale de vente de boissons alcoolisées et un magasin d'alcools de 6 000 pieds carrés ainsi qu'un entrepôt de liquides alcoolisés. La réalisation réussie de ce projet a fait de Big Bear un concurrent direct des magasins gouvernementaux du Yukon. Les étiquettes de prix numériques étaient sur leur liste de priorités, ils savaient qu'il était essentiel de les avoir.

“Nous changions les prix tous les trois mois ou lorsque c'était nécessaire. La gestion des prix pour 4 000 produits tournants dans tout le magasin était un défi en termes d'efforts et de coûts”, a déclaré Nail Sultanau, directeur exécutif chez Big Bear Liquor. “Lorsque j'ai vu les étiquettes de prix numériques pour la première fois, j'ai su qu'il nous les fallait dans notre nouveau magasin. Donc, quand j'ai contacté l'équipe de Danavation, j'ai su que nous avons trouvé un excellent partenaire”.

Économies de main-d'œuvre

“Nous changeons désormais les prix chaque semaine, et avec plus de 500 produits en promotion par mois, nous sommes en mesure de maintenir nos prix à jour et de permettre à notre personnel de se concentrer sur ce qui compte le plus : nos clients. Nous pouvons servir les clients dans nos allées, remplir les étagères tout en gardant notre magasin plus attrayant que nos concurrents”, a déclaré Nail.

Les résultats

La mise en œuvre des étiquettes numériques intelligentes de Danavation signifiait que les changements de prix seraient désormais effectués via leur système de point de vente, BarnetPOS, et tous les prix en rayon seraient les mêmes que sur leur site web. Les prix étaient maintenant modifiés chaque semaine, et les promotions des fournisseurs et le contrôle des stocks étaient affichés sur l'étiquette numérique intelligente, aidant à la fois les consommateurs et le personnel.

“Le système d'étiquettes numériques intelligentes nous a permis d'éliminer l'érosion des marges et d'introduire et de retirer rapidement des produits des étagères, offrant ainsi à nos clients la meilleure expérience et sélection possible. Une fois que le système d'étiquettes numériques intelligentes a été pleinement intégré à notre système de point de vente, notre personnel s'est concentré sur le service à la clientèle, et nos prix sur le site web étaient désormais alignés sur nos prix en magasin”, déclare Nail. “Les

Avantages clés

- Réponse plus rapide aux changements de prix
- Moins de temps passé à modifier les prix, permettant plus de temps pour d'autres opérations
- Économies de coûts de main-d'œuvre
- Contrôle de l'érosion des marges
- Génération de revenus
- Réactivité rapide et service de Danavation



étiquettes numériques sont superbes, et notre équipe se concentre sur l'expérience client. Nous pouvons utiliser la tarification automatique pour générer plus de revenus pour le magasin en éliminant les coûts liés à la tarification et en explorant de nouvelles idées comme la tarification dynamique”.

Les étiquettes numériques intelligentes à trois couleurs ont été intégrées dans le nouveau magasin, couvrant les allées, les extrémités des rayons, les réfrigérateurs et la section vintage. La préférence pour choisir à la fois des étiquettes de 2,9 pouces et de 4,3 pouces en blanc pour s'adapter à leur nouveau design de magasin était parfaite. Une fois entièrement intégrées, les étiquettes numériques intelligentes affichent des prix précis et les stocks disponibles pour que le client puisse les voir, y compris les offres promotionnelles.

Facilité d'utilisation

Lorsque Danavation a demandé à l'équipe de Big Bear Liquor quel était leur avantage le plus significatif de la mise en œuvre de la solution d'étiquettes numériques intelligentes, leur réponse a été la facilité avec laquelle ils ont résolu le problème et le peu de temps que cela a pris à leur équipe. “Ça m'a pris quelques heures. J'ai dû mettre en relation mon spécialiste informatique avec l'équipe de Danavation et installer quelques stations de base. Une fois que nous avons intégré la solution d'étiquettes numériques intelligentes dans notre système de point de vente,

BarnetPOS, nous avons mis à jour tous nos prix dans le magasin. Organiser une promotion est devenu beaucoup plus facile, et notre personnel a adoré la solution. En affichant le stock sur nos étagères, nous pouvons informer le consommateur du nombre d'unités qu'il nous reste, ce qui aide également le personnel pour le réapprovisionnement”, déclare Nail.

Satisfaction globale

Les retours que nous avons reçus de Big Bear Liquor étaient très positifs, amplifiés par leur enthousiasme à tirer le meilleur parti de la solution d'étiquettes numériques intelligentes et de ne plus devoir changer manuellement les prix, éliminant ainsi le papier et transformant la gestion des prix en une situation génératrice de revenus.

Recommandations

Lorsque Danavation a demandé à l'équipe de Big Bear s'ils recommanderaient la technologie à d'autres détaillants, Nail, le directeur exécutif et chef de projet de Big Bear pour la mise en œuvre de la solution, a déclaré : “Nous aimons travailler avec l'équipe de Danavation. Ils ont réagi rapidement depuis le premier jour, le prix de leur solution était meilleur que celui de leurs concurrents, et le service client de l'équipe technique a été exceptionnel.”