

Een POS of ERP oplossing selecteren voor uw tuincentrum of doe-het-zelfzaak

7 factoren om op te letten





Wanneer het moment aanbreekt om een Enterprise Resource Planning (ERP) en/of Point Of Sale (POS) systemen te upgraden, zijn vele tuicentra en doe-het-zelfzaken voorzichtig. Het vernieuwen hiervan is een grote stap en de implementatie heeft invloed op vrijwel elk aspect van uw bedrijf. Maakt u een verkeerde keuze, dan zou u kunnen leiden tot verstoring van de bedrijfsvoering, systeemuitval, hoge kosten of weerstand bij werknemers. Maakt u daarentegen de juiste keuze, dan heeft u een solide basis voor uw retailoperatie, blijft u concurrerend, bent u schaalbaar waardoor u kunt groeien én heeft u goed inzicht in data om continu processen te verbeteren.

De ontwikkelingen in IT gaan ontzettend snel. Bij het zoeken naar een nieuw ERP systeem is het daarom belangrijk om hier rekening mee te houden en breder te kijken naar “Retail Technology”. Er zijn vele ERP en POS systemen op de markt, en ze stellen u allemaal in staat om de basisfuncties uit te voeren zoals artikelen toevoegen, promoties maken, verkopen en rapporten op te maken. Voor een innovatieve retail keten is dit echter niet voldoende. Van een ERP oplossing mag u verwachten dat het gaat helpen bij het bieden van een geweldige Customer Journey, het optimaliseren van uw Supply Chain, het sneller kunnen innoveren en procesoptimalisatie door verbeterd inzicht in data.

Om u te helpen bij de keuze voor nieuwe bedrijfssoftware, hebben we zeven belangrijke factoren uitgewerkt om te overwegen bij vervanging van het ERP of POS systeem voor uw bedrijf.

1. **Biedt de oplossing een ‘Unified Shopping Experience’?**
2. **Wordt continuïteit en innovatiekracht geborgd?**
3. **Integreert het ERP systeem alle functionaliteiten in één applicatie?**
4. **Biedt de oplossing sterke business intelligence en analytics?**
5. **Welke stappen kunnen gezet worden met AI?**
6. **Blijft uw systeem automatisch up-to-date?**
7. **Heeft de leverancier ervaring met tuicentra en doe-het-zelfzaken?**

1. Biedt de oplossing een 'Unified Shopping Experience'?

De wereld van e-commerce en retail verandert snel. Daarnaast wordt de hedendaagse klant veeleisender en stellen ze hogere verwachtingen aan de winkelervaring, of ze nu online winkelen, in een fysieke winkel rondlopen, of de naadloze combinatie van beide ervaren.

De sleutel tot het voldoen aan deze verwachtingen ligt in het creëren van een naadloze integratie van diverse verkoopkanalen. Een succesvolle retailer moet in staat zijn om klanten een uniforme en geweldige winkelervaring te bieden, ongeacht het kanaal dat ze kiezen. Hier komt het belang van een geavanceerd Enterprise Resource Planning (ERP) systeem naar voren, dat fungeert als de ruggengraat van operationele processen en wat de integratie tussen verschillende bedrijfsprocessen mogelijk maakt.

Het streven naar een 'Unified Shopping Experience' is niet langer slechts een ambitieus doel, maar eerder een noodzaak. Een goed geïntegreerd ERP systeem is daarbij niet alleen een hulpmiddel, maar een strategisch instrument dat retailers in staat stelt om verwachtingen van klanten te overtreffen.





Waar u op moet letten:

- Een systeem waarbij POS, eCommerce en ERP in realtime communiceren, waardoor u altijd actuele informatie kunt zien.
- Voorraadtransparantie voor klanten, zodat ze op de website kunnen zien of specifieke items beschikbaar zijn voordat ze bestellen - of de stap naar de winkel zetten.
- Realtime zicht op voorraadniveaus voor alle items bij elke POS, en de mogelijkheid voor medewerkers om items voor klanten te bestellen vanuit andere winkellocaties of het magazijn.
- Een uniform winkelwagentje, zodat klanten vanaf verschillende apparaten kunnen blijven winkelen en items aan hun winkelwagentje kunnen toevoegen.
- Diverse omnichannel scenario's, waaronder
 - Click and collect (ook bekend als BOPIS; Buy Online, Pickup In Store);
 - Thuisbezorging;
 - Afhalen bij een andere locatie of andere winkel;
 - Online kopen en retourneren in de winkel, of direct bij de bezorger

Te stellen vragen:

- Hoe eenvoudig is de inrichting van de verschillende omnichannel scenario's?
- Zijn wijzigingen in het ERP realtime beschikbaar op de POS?
- Hoe en waar worden klantgegevens centraal vastgelegd en gekoppeld aan alle transacties, zowel online als offline?
- Hoe integreert het ERP met Customer Data Platformen of Customer Experience Platformen zodat personalisatie kan worden toegepast?

2. Wordt continuïteit en innovatiekracht geborgd?

Bij het kiezen van een nieuwe ERP oplossing staat niet alleen de software centraal, maar ook de garantie op continuïteit en innovatiekracht van de gekozen leverancier en implementatiepartner.

Continuïteit is van cruciaal belang, omdat uw tuincentrum of doe-het-zelfzaak voor een langere periode afhankelijk is van de software en bepaalt of u aan de wensen van klanten en andere stakeholders kunt voldoen. Een toekomstbestendige ERP oplossing moet daarom voldoende schaalgrootte en slagkracht hebben om de snelle ontwikkelingen te kunnen volgen.

De wereld evolueert momenteel ontzettend snel, en uw bedrijf moet in staat zijn om zich snel aan te passen aan deze technologische ontwikkelingen. Een vooruitstrevende ERP-leverancier integreert bijvoorbeeld geavanceerde technologieën zoals artificial intelligence en geavanceerde data-analyse en is uiteraard volledig beschikbaar als cloud-oplossing. Dit stelt u in staat om voorop te blijven in een snel veranderende wereld.





Waar u op moet letten:

- Reputatie en geschiedenis. Kies een betrouwbare leverancier, een organisatie met een groot partnernetwerk die goed in staat is om in te spelen op de snelle wereldwijde ontwikkelingen en dus toekomstbestendig is.
- Een solide basis. Waarop is hun technologiystack gebouwd? Uw ERP is het hart van uw bedrijf - u wilt technologie die bekend en betrouwbaar is en waarvoor u dus ook een brede pool aan resources in de markt kunt vinden om u te ondersteunen indien nodig.
- Een duidelijke productvisie en roadmap. Controleer welke nieuwe functionaliteiten ze van plan zijn toe te voegen aan het product en hoe ze blijven innoveren om uw bedrijf up-to-date te houden met de nieuwste technologische ontwikkelingen.
- Self Service Shopping oplossingen zoals bijvoorbeeld
 - Self Checkouts;
 - Scan-Pay-Go functionaliteit waarbij de klant via hun eigen mobiel apparaat producten kunnen selecteren en afrekenen.

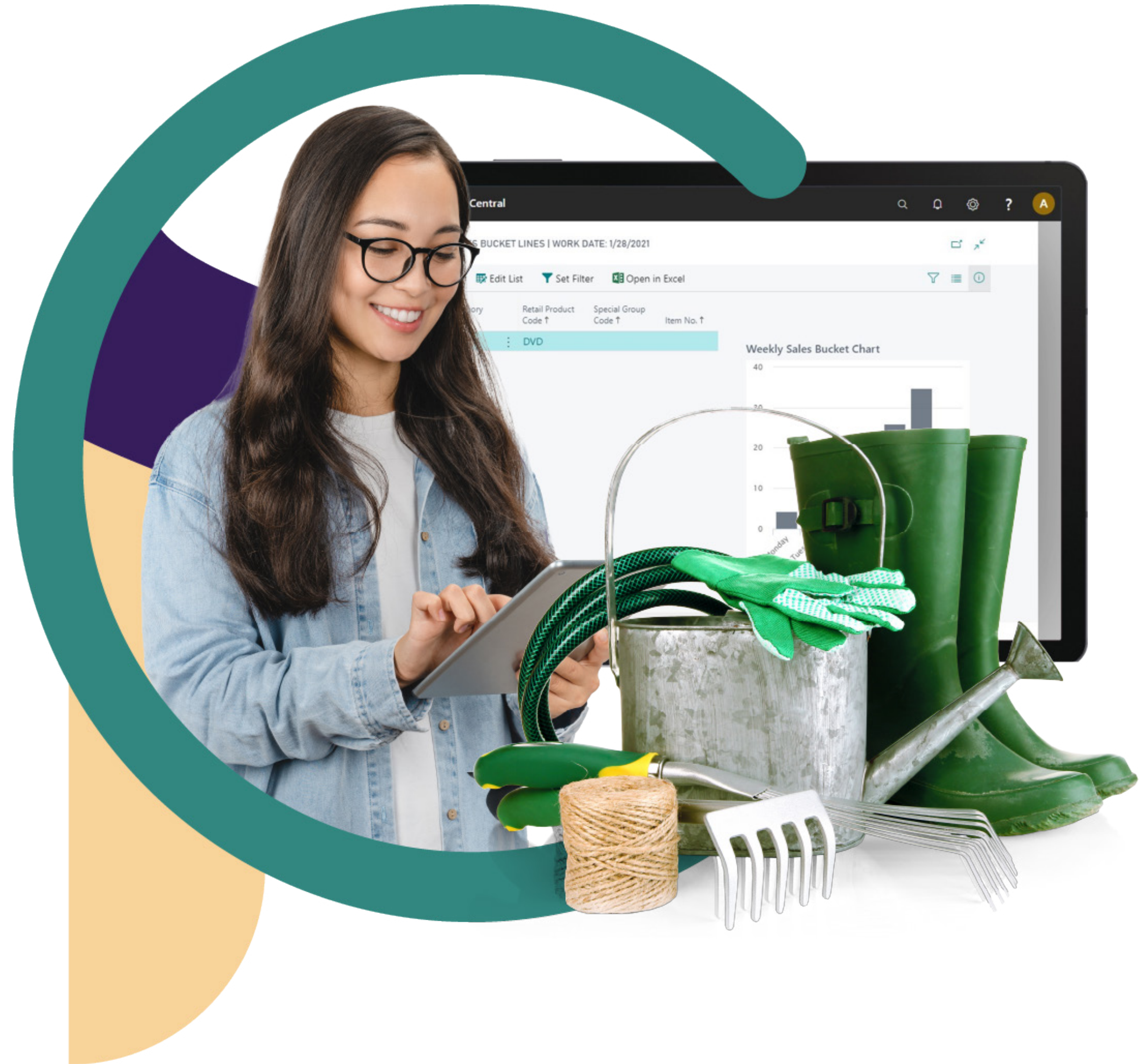
Te stellen vragen:

- Wat is het 5 jarenplan met betrekking tot de software?
- Hoe is de organisatie en de customer-base de afgelopen jaren gegroeid?
- Met welke referenten uit mijn branche zou ik kunnen spreken?
- Hoe past de software binnen een breder ecosysteem aan producten zoals op het gebied van data-analyse en app-ontwikkeling?

3. Integreert het ERP systeem alle functionaliteiten in één applicatie?

Opteer voor een ERP systeem dat financiële-, logistieke- en retail functionaliteiten naadloos integreert binnen één softwareapplicatie. Het integreren van deze processen in één oplossing zorgt voor een 100% aansluiting tussen financieel, logistiek en retail. Dit betekent dat al uw bedrijfsactiviteiten, van voorraadbeheer tot verkoop tot financiën, kunnen worden beheerd vanuit één platform waardoor u één centrale bron van informatie krijgt voor specifieke gegevens of informatie.

Daarmee kunnen gegevens dieper geanalyseerd worden door middel van allerlei dwarsdoorsneden in de data. Bij gescheiden systemen blijft veel onzichtbaar, en dus kunnen er geen goede beslissingen worden gemaakt. Daarnaast versnelt een geïntegreerde oplossing processen en borgt het een efficiënte inrichting waardoor veel handmatig werk wordt weggenomen en fouten worden geminimaliseerd.





Waar u op moet letten:

- Een ERP oplossing zou functionaliteit moeten bevatten om de financiële processen (boekhouding) te ondersteunen.
- Een oplossing waarin ERP en POS geïntegreerd zijn.
- Mogelijkheid om alle klantdata te beheren binnen één platform. U zou in staat moeten zijn om in één oogopslag een volledig overzicht van uw bedrijf te krijgen: loyaliteit managen, promoties plannen en inzicht krijgen in verloop van alle processen, zowel financieel, logistiek als retail.

Te stellen vragen:

- Kan ik gepersonaliseerde rapportages en dashboards opzetten voor verschillende rollen binnen mijn organisatie?
- Kan ik realtime de financiële impact zien en volgen van logistieke of verkoopacties zoals het binnen boeken van goederen of het verkopen van bepaalde artikelen met een promotie?

4. Biedt de oplossing sterke business intelligence en analytics?

Het voorjaar, kerst ... Bepaalde perioden in het jaar hebben een enorme impact op de verkoopprestaties van tuincentra en doe-het-zelfzaken. De vraag is: bent u er goed op voorbereid en bent u in staat om de data goed vast te leggen en inzichtelijk te maken, maar ook om adequaat te reageren, proactief in te spelen op veranderingen en te voorspellen.

Zonder de tools om uw gegevens te analyseren, loopt u grote kansen mis, vooral tijdens drukke perioden. In de retail kunt u aanzienlijke voordelen behalen door het gebruik van gegevensanalyse voor het optimaliseren van prijsstelling, supply chain, promoties en loyalty.





Waar u op moet letten:

- Duidelijke informatie en de mogelijkheid om gepersonaliseerde weergaven en rapporten te creëren.
- Gegevensvisualisaties en dashboards, zodat u in één oogopslag kunt zien welke producten en locaties de omzet stimuleren en waar actie nodig is.
- Realtime inzichten en rapporten die door uw medewerkers kunnen worden geraadpleegd wanneer ze de informatie nodig hebben, waar ze zich ook bevinden.
- Mogelijkheid om de productiviteit per tijdsperiode, werknemer, winkel en gebied bij te houden en te vergelijken.
- Inzichten die u helpen uw prijsstelling aan te passen voor specifieke items en itemgroepen, zodat u de verkoop en marges kunt laten groeien.
- Door kunstmatige intelligentie aangedreven tools om patronen en trends te identificeren die u anders niet zou hebben opgemerkt.
- Voorspellende analyses putten uit interne gegevens (zoals historische verkoop) en externe factoren (zoals feestdagen, weer of evenementen) om u te helpen de vraag te voorspellen en inkoop te plannen.

Te stellen vragen:

- Hoe kan de data uit het ERP ontsloten worden naar een Data Warehouse of Data Lake omgeving?
- Hoe kunnen rapportages geïntegreerd worden in het ERP of op mobiele apparaten van gebruikers?
- Kan ik alerts of triggers zetten op bepaalde datapunten, zodat ik proactief kan sturen op uitzonderingen zoals out of stock situaties?

5. Welke stappen kunnen gezet worden met AI?

Onderzoek de mogelijkheden van AI in de POS en ERP oplossing. AI is een technologie die grote impact gaat hebben op de ontwikkeling van ERP oplossingen, waardoor het belangrijk wordt een oplossing te kiezen die hier de komende jaren stappen in zet.

AI (Artificial Intelligence) kan processen optimaliseren, voorraadbeheer verbeteren en voorspellende analyses mogelijk maken. Het gebruik van AI kan de efficiëntie van tuincentra en doe-het-zelfzaken verder versterken en hen helpen anticiperen op toekomstige trends.





Waar u op moet letten:

- Een POS en ERP systeem dat stappen zet op het gebied van AI.
- De mogelijkheid om te integreren met AI-oplossingen die worden ontwikkeld.
- Gebruiksvriendelijkheid van AI in het ERP: gebruikers moeten gemakkelijk gebruik kunnen maken van AI om de adoptie en acceptatie te vergroten.
- De ERP implementatieleverancier zou trainingsmogelijkheden moeten aanbieden voor gebruikers om ervoor te zorgen dat eindgebruikers succesvol AI adopteren.

Te stellen vragen:

- Wat is de visie van de leverancier ten aanzien van AI?
- Welke stappen op dit vlak zijn reeds gezet?
- Welke ervaring heeft de leverancier met het integreren van AI-tools met het ERP?
- Hoe wordt deze integratie technisch gefaciliteerd?

6. Blijft uw systeem automatisch up-to-date?

Het selecteren van een ERP systeem voor uw tuincentrum is een strategische beslissing die niet alleen de huidige behoeften moet dekken, maar ook toekomstige groei en technologische ontwikkelingen moet ondersteunen. Een essentieel kenmerk dat in overweging moet worden genomen, is het gebruik van een Software as a Service (SaaS)-oplossing.

Een SaaS-gebaseerd ERP systeem biedt het voordeel van automatische updates. Dit waarborgt niet alleen de veiligheid van uw gegevens, maar houdt u ook altijd up-to-date met de nieuwste mogelijkheden en technologische trends. Ook biedt het tal van voordelen zoals het overal ter wereld beschikking hebben over uw ERP oplossing (slechts een browser met een werkende internet verbinding is nodig) en het bieden van schaalbaarheid.





Waar u op moet letten:

- Een POS en ERP systeem dat als SaaS-oplossing wordt aangeboden.
- De intervallen waarmee de updates beschikbaar worden gesteld.
- Wat de impact van de uitrol van een update is.
- Of u een update uit kunt stellen.
- Welke kennis u in huis moet hebben om een dergelijk update proces te kunnen beheersen.

Te stellen vragen:

- Hoe wordt de oplossing gedeployed? Als on-premises, PaaS/IaaS of SaaS oplossing?
- Hoe wordt geborgd dat de software inclusief klant-specifieke onderdelen of integraties blijft werken ondanks voortdurende updates?
- Wat betekent de technische opzet voor het inrichten van intern functioneel en technisch applicatiebeheer?

7. Heeft de leverancier ervaring met tuincentra en doe-het-zelfzaken?

Kies een ERP-leverancier met aantoonbare ervaring in de tuincentra en/of doe-het-zelfzaken. Een diepgaand begrip van de specifieke eisen van tuincentra en doe-het-zelfers is essentieel om te borgen dat de ERP oplossing naadloos aansluit bij hun unieke processen. Zo hebben tuincentra te maken met handel in bloemen en planten, ook wel 'groen' genoemd. Deze categorie is op tal van gebieden uniek omdat de artikelen levend zijn en ook wisselen van kwaliteit en daarom van inkoop of verkoopprijs.





Waar u op moet letten:

- Branche-specifieke expertise. Onderzoek de mogelijkheden om de branche-specifieke processen te kunnen ondersteunen, maar kijk ook verder: mogelijk zijn er best practises uit andere industrieën die van waarde zijn voor uw organisatie.
- Referenties: onderzoek of en welke andere tuincentra of doe-het-zelfzaken zijn geautomatiseerd met de betreffende software.
- Functionele ondersteuning van de processen naast het gangbare retail proces: zorg voor ervaring met financiële-, logistieke-, hospitality- of boekingsprocessen.
- De ervaring die aanwezig is met partijen die actief zijn in de tuinbranche zoals GRS en Floriday.

Te stellen vragen:

- Welke andere tuincentra of doe-het-zelfzaken werken met de software? Wat voor type bedrijven zijn dit (familiebedrijven, ketens, etc.)?
- Waarom hebben zij gekozen om met die software te werken?
- Indien u beschikt over cafés/restaurants: beschikt de software over ondersteuning voor deze processen om een 360 graden klantbeeld te borgen?

Een succesvolle beslissing maken voor de toekomst

Het kiezen van een POS en ERP systeem dat uw huidige en toekomstige behoeften ondersteunt, helpt u verder te groeien. De softwareoplossing die u kiest heeft aanzienlijke invloed op uw bedrijf in de komende 15 jaar, dus dit is geen beslissing die lichtvaardig moet worden genomen.

Bij het onderzoeken van diverse opties en afvinken van de criteria, kunt u nu rekening houden met de zeven factoren in dit document. Gebruik deze punten als leidraad om een retail softwareoplossing te selecteren die niet alleen uw bedrijfsresultaten verbetert, maar ook uw huidige bedrijfsvoering ondersteunt en u helpt uw gewenste bedrijfsdoelen te bereiken.

De ideale retail oplossing zou uiteindelijk moeten bijdragen aan:

- Het doorbreken van silo's tussen uw bedrijfsprocessen, afdelingen en kanalen.
- Het verbinden en consolideren van alle bedrijfsactiviteiten.
- Het organiseren, analyseren en omzetten van alle gegevens in zinvolle inzichten.
- Het bieden van een naadloze winkelervaring, waardoor klanten hun winkelreis kunnen starten, stoppen, verderzetten en voltooien via elk gekozen kanaal.

In een tijd waarin tuincentra en doe-het-zelfzaken blijven evolueren en klanten steeds meer snelheid en gemak verwachten, is het van waarde om een modern retail platform te hebben als kloppend hart van uw bedrijf, dat u bij elke stap ondersteunt.



Stop voordat u beslist

Bent u verdwaald in een jungle van retail oplossingen die allemaal beweren alles te doen wat u nodig heeft?

Stop nu.

Wij zijn experts in Microsoft ERP met een bewezen trackrecord bij tuincentra en doe-het-zelfzaken, en helpen u graag begrijpen wat u daadwerkelijk nodig heeft en vinden graag een oplossing die uw uitdagingen oplost.

Contacteer ons





LS Retail is een 'world-leading' leverancier van bedrijfssoftware voor de retail- en hospitality sector. De geïntegreerde Unified Commerce software-oplossingen ondersteunen meer dan 7.000 retailers met 100.000+ winkels waaronder supermarkten, hypermarkt ketens, tuincentra, doe-het-zelf ketens, modewinkels, elektronicazaken, meubelgiganten, restaurants, hotels, koffiezaken, etc.



TCOG is softwareleverancier en Trusted Microsoft ERP partner met een sterke focus op de retail. Met bewezen softwareoplossingen van Microsoft en LS Retail, bedienen wij met meer dan 100 collega's 225+ klanten in de Benelux. TCOG heeft een bewezen track record in het automatiseren van tuincentra en doe-het-zelfzaken.

www.LSRetail.com

www.tcog.be - www.tcog.nl