Digitale Transformation im Handel: Burton Snowboards setzt auf Omnichannel-Plattform von NewStore

(Mynewsdesk) * Das weltweit führende Snowboard-Unternehmen wird in Zukunft seinen Verkauf über Smartphones abwickeln
* Die innovative Omnichannel-Lösung beinhaltet Warenwirtschaft, ?Endless Aisle?, ?Fulfillment? und mobiles Bezahlen

NewStore , der erste Omnichannel-as-a-Service-Anbieter, gibt bekannt, dass Burton Snowboards (Burton) in Zukunft in allen Filialen weltweit die NewStore-Omnichannel-Plattform nutzt. Für die Umsetzung baut NewStore auf die Partnerschaft mit Salesforce: Dank der Verbindung zur Salesforce Commerce Cloud erhält Burton eine einheitliche Plattform zur Verwaltung von E-Commerce-Aktivitäten, Transaktionen, der Kundenbetreuung, des Shop-Managements sowie der Warenwirtschaft.

Burton ist der weltweite Marktführer für Snowboards und bekannt für sein starkes Engagement rund um den Wintersport. Im Jahr 1977 in Vermont von Jake Burton Carpenter gegründet, entwickelt Burton heute führende Produkte rund ums Snowboarden und den dazugehörigen Lifestyle. Zum Sortiment zählen Snowboards, Stiefel, Bindungen, Oberbekleidung, Thermowäsche sowie Alltagskleidung, Rucksäcke, Taschen und Accessoires. Es gibt 70 Burton-Filialen auf der ganzen Welt, darunter Flagship-, Outlet- und Partnergeschäfte. Darüber hinaus sind Burton-Produkte international bei tausenden von Großhändlern erhältlich.

?Burton ist kundenorientiert. Wir entwickeln, fertigen und testen alle Produkte nachhaltig und strategisch im Hinblick auf die Wünsche unserer Kundschaft und den Snowboard-Lifestyle?, so Josee Larocque, Senior Vice President Operations bei Burton Snowboards. ?Beim Markenerlebnis ist es nicht anders. Für 2020 streben wir die vollständige digitale Transformation unseres Betriebs an. Die Einführung der NewStore-Plattform ist ein entscheidender Teil dieser Planungen. Ob auf der Piste oder im Shop ? wir wollen unseren Kunden stets das beste Erlebnis bieten.?

NewStore ist die erste Plattform, die ein Cloud-basiertes Omni-Auftragsmanagement mit mobilem Point-of-Service ermöglicht. Dadurch können Umsatztreiber wie ?Endless Aisle? und ?Store Fulfillment? direkt in der Filiale angeboten werden. ?Omnichannel-as-a-Service? vereinfacht die Kaufabwicklung und sorgt für ein individuelles Einkaufserlebnis. Der eigentliche Bestellvorgang wird dabei im Back-End abgewickelt. Burton wird die folgenden Funktionen der NewStore Omnichannel Plattform nutzen:

Mobile Checkout macht das Anstellen an der Kasse überflüssig. Die Kunden können direkt beim Verkaufspersonal auf der Fläche bezahlen ? benutzerfreundlich, schnell und sicher per Smartphone.

Clienteling unterstützt das Verkaufspersonal mit kundenspezifischen Informationen auf dem Smartphone/iPad für Up-Selling/Cross-Selling. Das ermöglicht ein personalisiertes Einkaufserlebnis.

Endless Aisle ist die ?verlängerte Ladenzeile?, wodurch das Verkaufspersonal im Laden auch Zugriff auf Bestände in anderen Lagern/Geschäften hat. Damit kann man Waren verkaufen, obwohl sie nicht in der eigenen Filiale vorliegen.

Omni Order Management Bei NewStore ist das Auftragsmanagement direkt in die Plattform integriert.

?Burton versteht sich als Vertreter eines bestimmten Lebensstils. Das lässt das Kauferlebnis im Laden so entscheidend werden?, so Stephan Schambach, Gründer und CEO von NewStore. ?Geschäftspartner und Kunden von Burton teilen dieselbe Liebe zur Marke. Sie gehören der gleichen Community an. Die NewStore-Technologie greift diese Verbundenheit auf und garantiert beiden Seiten ein unkompliziertes Einkaufserlebnis. Erstmals werden hierbei das ?Omni-Order-Management? mit einem mobilen Point-of-Service verknüpft und in Form einer eleganten iPhone-App bereitgestellt.?

Diese Pressemitteilung wurde via Mynewsdesk versendet. Weitere Informationen finden Sie im Tower PR

Pressekontakt

Mynewsdesk

Herr Mynewsdesk Client Services
Ritterstraße -14 12
10969 Berlin

press-de@mynewsdesk.com

Firmenkontakt

Mynewsdesk

Herr Mynewsdesk Client Services
Ritterstraße -14 12
10969 Berlin

press-de@mynewsdesk.com

Über NewStore

NewStore entwickelt & betreibt eine Plattform, auf der Einzelhändler ihre Geschäfte auf dem iPhone betreiben können. Das Unternehmen wurde

speziell für mobile Käufer entwickelt und bietet mit Omnichannel-as-a-Service das einzige integrierte Cloud-OMS und mobile POS. Mit intuitiven Apps für den Front-End-Bereich für Ladenmitarbeiter und vorgefertigten E-Commerce-Schnittstellen können Einzelhändler problemlos modernste Funktionen Endless Aisle, Mobile Checkout, Omni Fulfillment und Clienteling für echte Einkaufserlebnisse anbieten.

Eine API-first-Architektur und ein umfangreiches Ökosystem von Partnern ermöglichen es Einzelhändlern, schnell und flexibel Omnichannel bereitzustellen. NewStore wurde von Stephan Schambach gegründet, der bei Demandware (jetzt Salesforce Commerce Cloud) Pionierarbeit geleistet hat. Das Unternehmen hat Büros in Berlin, Boston und New York. Erfahren Sie mehr unter www.newstore.com: http://www.newstore.com/.

Anlage: Bild