

Cyfrowe bliźniaki i sklepy przyszłości

Kiedy pandemia spowodowała bezprecedensowy wzrost zakupów online, kierownictwu sklepów detalicznych można było wybaczyć skupienie się na doświadczeniach związanych z zakupami cyfrowymi. Ale dzisiaj konieczność skupienia się na sklepach stacjonarnych powróciła.

W takiej sytuacji innowatorzy w branży zwracają się do detalicznych cyfrowych bliźniaków, aby poznać geografię wewnątrz sklepów i odkryć nowe sposoby angażowania klientów.

Dzięki cyfrowemu bliźniakowi planiści detaliczni wizualizują układ sklepu i wirtualnie testują nowe pomysły. Mogą mapować wzorce zakupowe i podróże po sklepie, ujawniając sposoby poprawy układu i rozmieszczenia produktów. Ponadto cyfrowy bliźniak może uprościć czynności konserwacyjne i zapewnić kadrze kierowniczej krajowy lub międzynarodowy pogląd na działalność.

Przewidywanie potrzeb klientów

Podstawą cyfrowego bliźniaka w handlu detalicznym jest mapa utworzona za pomocą [technologii systemu informacji geograficznej \(GIS\)](#). Świadomość lokalizacji zapewniana przez GIS pozwala przeprowadzać scenariusze „co by było, gdyby”. Taki wgląd może pomóc planistom handlu detalicznego w lepszym konfigurowaniu półek, alejek, a nawet całych sklepów.

Wykorzystując spostrzeżenia z cyfrowego bliźniaka, sprzedawcy detaliczni mogą przeglądać popularne trasy w sklepie i umieszczać współpracowników w optymalnych lokalizacjach, aby pomagać klientom. Zespoły ds. bezpieczeństwa sklepów mogą analizować miejsca kradzieży i wdrażać środki zapobiegawcze we właściwych obszarach. Wraz ze wzrostem popularności dostaw do domu, planiści sklepów mogą przeprowadzać scenariusze „co by było, gdyby”, aby zrównoważyć doświadczenie kupujących w sklepie z wymaganiami związanymi z realizacją zamówień.

Wirtualny widok sklepów wykracza poza zakupy. Dzięki modelowi 3D środowiska sklepu menedżerowie operacyjni śledzą zadania, takie jak [harmonogramy konserwacji HVAC](#). Menedżerowie ds. sprzedaży mogą kierować pracowników do miejsc na półkach, aby usunąć przeterminowane promocje cenowe – artefakty, które mogą kosztować sprzedawców detalicznych miliony dolarów, gdy klienci zgłaszają sprzedaż lub audytorzy nakładają grzywny.

Detaliczne cyfrowe bliźniaki i dostosowania strategiczne

Na poziomie strategicznym CX0 mogą monitorować [sieć detaliczną](#) za pomocą zintegrowanych pulpitów nawigacyjnych, w których każdy sklep jest reprezentowany jako cyfrowy bliźniak. Ta holistyczna perspektywa rzuca światło na wszystko, od potencjalnych zagrożeń, od wydarzeń związanych z klimatem po luki w zabezpieczeniach korporacyjnych.

Widok operacyjny z obsługą GIS może również pokazywać sprzedaż każdego sklepu, ułatwiając dostrzeżenie, w jaki sposób [trendy w wynikach finansowych](#) korelują z konkurencją i danymi demograficznymi klientów na każdym rynku.

Po kilku burzliwych latach dla handlu detalicznego konsumenci nadal [wykazują chęć wydawania tam pieniędzy](#) . Aby zachęcić klientów do powrotu do sklepów stacjonarnych, liderzy branży wykorzystują rozszerzające się portfolio technologii, w tym cyfrowe bliźniaki dla handlu detalicznego.