



Lowe's semplifica i processi e potenzia le funzioni omnicanale con la trasformazione digitale

Il retailer leader in articoli per la casa integra le soluzioni per la supply chain e per il punto vendita per creare un ecosistema coeso di dispositivi aziendali e applicazioni software

Affrontare il problema

Con quasi 2.200 punti vendita nel Nord America, Lowe's completa circa 19 milioni di transazioni dei clienti a settimana. L'azienda è un retailer omnicanale di altissimo livello con un forte impegno nello sviluppo delle proprie capacità operative per aiutare al meglio i proprietari, i locatari e i professionisti a migliorare le loro abitazioni e attività.

Negli ultimi anni, Lowe's ha investito strategicamente nell'eccellenza del merchandising, nella trasformazione della supply chain, nell'efficienza operativa e nel coinvolgimento del cliente. Grazie a questa strategia proattiva, il retailer si è trovato pronto a rispondere velocemente alle richieste dei clienti in evoluzione per via della pandemia. Collaborando con Zebra, l'azienda ha consolidato i propri investimenti tecnologici per i punti vendita e i centri di distribuzione regionali per assicurarsi di poter soddisfare e superare le crescenti aspettative dei clienti. "Abbiamo visto un aumento costante dei nostri Net Promoter Score e crediamo che ciò sia in gran parte dovuto alla tecnologia mobili di Zebra", afferma Vincent Scalese, Vicepresidente senior delle attività nei punti vendita presso Lowe's.

Secondo i dirigenti di Lowe's, all'inizio della pandemia la scelta era ovvia. L'azienda avrebbe potuto semplicemente rallentare e bloccare i cambiamenti, invece ha iniziato ad accelerare l'implementazione di nuove tecnologie a favore di clienti e addetti. Questo approccio ha consentito a Lowe's di prepararsi al meglio ai picchi della domanda, alle mutevoli preferenze dei clienti in termini di canale e alla variabilità delle scorte.

L'evoluzione dell'esperienza Lowe's

I clienti di oggi nutrono aspettative altissime nei confronti dei retailer da cui acquistano sia online che in negozio. Per loro c'è poca differenza tra le esperienze digitali e fisiche, con il desiderio di passare dalle une alle altre senza difficoltà.

Lowe's è consapevole di quest'aspetto, più di chiunque altro: l'azienda si è impegnata a eliminare i conflitti tra i canali di acquisto per dare vita a un'esperienza multicanale. Tra sconvolgimenti del mercato mai visti prima e un'ondata di clienti con un nuovo interesse negli articoli per la casa, Lowe's ha registrato un aumento della domanda. In qualità di retailer di beni di prima necessità, l'azienda ha trovato nuovi modi per assistere i clienti e comunicare con loro. Per stare al passo con una domanda in continua evoluzione, il team dirigenziale di Lowe's ha rivolto una maggiore attenzione alla trasformazione digitale al livello della vendita al dettaglio e dei centri di distribuzione



SINTESI



Cliente
Lowe's
Mooresville, North Carolina

Settore
Retail

Il problema
Un mosaico di dispositivi legacy per il mobile computing, la stampa e la scansione limitava la comunicazione e l'efficienza operativa degli addetti di Lowe's nel contesto di uno sconvolgimento del mercato che creava una nuova urgenza: ottimizzare le tecnologie

Soluzioni Zebra

- Mobile computer palmari
- Computer indossabili
- Scanner palmari per codici a barre
- Tablet rinforzati
- Computer veicolari
- Stampanti
- Applicazioni software

I risultati

- Ribaltamento del rapporto tra il tempo dedicato dagli addetti alle vendite ai clienti e quello impiegato per portare a termine gli incarichi – dal precedente 40%/60% all'attuale 60%/40%
- Miglioramento delle comunicazioni e aumento della visibilità per ottimizzare i processi
- Flussi di lavoro più snelli, migliore gestione degli incarichi e tempi di risposta più rapidi per le domande sull'inventario
- Maggiori capacità omnicanale per stare al passo con l'evolversi delle esigenze degli acquirenti
- Miglioramento del servizio offerto al cliente, con il conseguente aumento del Net Promoter Score (NPS)

regionali. “I clienti di oggi si affidano di più a diversi tipi di retail omnicanale”, osserva Scalese. “Desiderano realmente un'esperienza senza intoppi, che si tratti di acquistare nel punto vendita, di effettuare ordini online e ritirarli in negozio o di ricevere la merce ordinata direttamente a casa.”

Connessione degli addetti

Consapevole dell'importanza delle comunicazioni efficaci, Lowe's ha implementato l'applicazione aziendale Workforce Connect™ di Zebra, che consente ai dipendenti di tutta l'azienda di collaborare in modo immediato e dinamico grazie all'uso di tablet e mobile computer palmari. Gli addetti possono mettersi in contatto con singoli o gruppi tramite voce, testo e messaggi da qualsiasi punto delle strutture di Lowe's, compresi parcheggio, area degli articoli da giardino e altri spazi esterni connessi alla rete wireless. Grazie alla migliore visibilità dello stato di ogni ordine, attività e inventario, i team dei punti vendita e dei centri di distribuzione regionali possono lavorare al meglio nel contesto di un ecosistema retail distribuito in più aree geografiche, con un miglioramento delle operazioni di ricezione, picking ed evasione degli ordini in tutti i centri e le sedi.

Nuovi risultati

Una nuova combinazione di soluzioni hardware e software consente ai responsabili decisionali dell'azienda, ai responsabili e gli addetti dei punti vendita e ai dipendenti dei centri di distribuzione regionali di avere una visibilità in tempo reale sulle scorte attuali e sulla domanda in evoluzione, con la conseguente trasformazione dei processi di Lowe's e il miglioramento della qualità e dell'efficienza del servizio ai clienti.

Concentrandosi principalmente sulla mobilità, Lowe's ha ottenuto un aumento della produttività dei dipendenti e la semplificazione della gestione del punto vendita. Le soluzioni mobili di Zebra hanno consentito al retailer di incanalare più dispositivi di comunicazione e computing sullo stesso sistema operativo Android™ di livello aziendale. Nonostante i mobile computer Zebra siano implementati in tutti i processi di Lowe's, per collaborare tra loro e portare a termine i loro incarichi in modo efficace gli addetti devono portare con sé un solo dispositivo per l'intero turno di lavoro.

Questa unione di tutti gli strumenti di comunicazione e le applicazioni per i flussi di lavoro critici ha contribuito a migliorare l'efficienza degli addetti e i livelli di soddisfazione e sicurezza sul lavoro. Inoltre, l'uniformità del sistema operativo per l'intera flotta ha ridotto il carico di lavoro del personale IT, che può gestire, configurare e proteggere la piattaforma da remoto.

I dispositivi mobili Zebra superano gli strumenti legacy con una maggiore durata della batteria e una robustezza straordinaria, sia nei punti vendita che nei centri distribuzione regionali, dove normalmente le condizioni ambientali e l'uso intensivo mettono i dispositivi mobili a dura prova. In generale, la soluzione completa di mobilità di Zebra ha consentito agli addetti alle vendite di spostare l'attenzione dallo svolgimento degli incarichi al servizio ai clienti, per dedicargli più tempo e garantirne la qualità.



“I clienti di oggi si affidano di più a diversi tipi di retail omnicanale. Desiderano realmente un'esperienza senza intoppi, che si tratti di acquistare nel punto vendita, di effettuare ordini online e ritirarli in negozio o di ricevere la merce ordinata direttamente a casa.”

Vincent Scalese, Vicepresidente senior delle attività nei punti vendita, Lowe's

In sintesi: le soluzioni Zebra all'opera



Nei punti vendita

Comunicazioni e gestione degli incarichi del personale	Merchandising	Gestione mobile dei prezzi	Pagamento mobile/a lato strada
Mobile computer TC51/TC57 Workforce Connect Reflexis Task Management	Mobile computer TC51/TC57 Tablet rinforzato ET51	Mobile computer TC51/TC57 Stampanti desktop ZD420/ZD421	Mobile computer TC51/TC57 Stampante portatile ZQ511
Evasione degli ordini (imballaggio, allestimento, locker, ecc.)	Ricevimento merci	Verifiche/controlli in negozio e sostituzione delle apparecchiature	Noleggio strumenti
Mobile computer TC51/TC57 Stampante portatile ZQ511 Stampante industriale ZT610 Scanner indossabile RS5100	Mobile computer MC9300	Mobile computer TC51/TC57 Reflexis Task Management	Mobile computer TC57 Tablet rinforzato ET56



Nei centri di distribuzione regionali

Stampa di badge	Comunicazioni e mobilità degli addetti	Stampa di etichette – nastri trasportatori	Stampa di etichette – evasione degli ordini (picking e spedizione)
Stampante per card ZXP7	Mobile computer TC72/TC77 Workforce Connect	Motore di stampa ZE500	Stampanti portatili QLn420 e ZQ630 Stampante industriale ZT610
Stato del dispositivo	Accesso degli addetti Scansione di badge	Picking ordini	Scansione di pallet/scatole
VisibilityIQ™ Foresight	Scanner palmari per codici a barre DS8100 e DS9208	Mobile computer MC9300 Scanner indossabile Bluetooth WT6000 Computer indossabile RS5000	Computer veicolare VC80x Tablet ET50 Scanner palmari per codici a barre DS3608 e DS3678

Miglioramento dell'esperienza in negozio

Un negozio tipo di articoli per la casa Lowe's tiene in magazzino circa 40.000 SKU, con più di due milioni di altri articoli disponibili online e tramite il sistema dell'azienda per ordini speciali. Normalmente, i punti vendita sono operativi sette giorni su sette in uno spazio retail di circa 10.405 metri quadrati, aree interne ed esterne comprese. I professionisti e i clienti industriosi alla ricerca di articoli per la casa possono trovare di tutto: legname, pittura, elettrodomestici, pezzi di arredamento, articoli per la pulizia e prodotti per animali domestici – il tutto sotto un unico tetto.

La produttività che scaturisce dalla semplicità

“Siamo nel corso di una trasformazione, e il nostro vero obiettivo è portare la semplicità in negozio”, afferma David Shoop, Vicepresidente senior in tecnologie per i punti vendita, servizi aziendali, professionisti e servizi presso Lowe's. “E con detta semplicità, otteniamo produttività.”

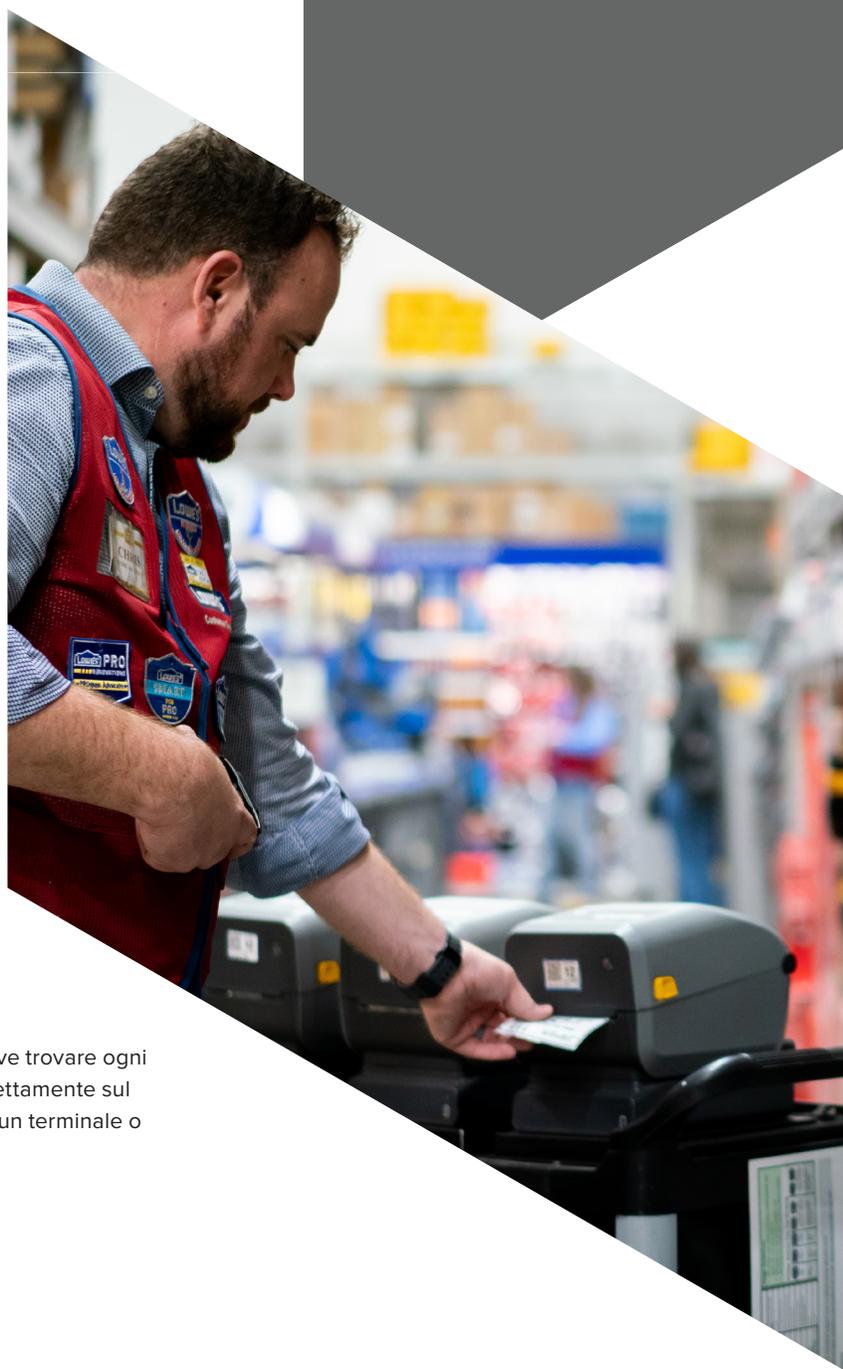
La chiave per ottenere tale semplicità al livello dei punti vendita è stata trovare il fornitore giusto per l'implementazione e la manutenzione di nuove soluzioni tecnologiche in tutta l'azienda.

Ad esempio, per assistere gli addetti nel picking degli ordini e nei pagamenti mobili/a lato strada, Lowe's ha sostituito i dispositivi mobili consumer e legacy con i computer touch rinforzati serie TC5x di Zebra. Le stampanti desktop ZD421 di Zebra, rese portatili grazie ad appositi carrelli resistenti, consentono ai membri del team in negozio di aggiornare rapidamente le etichette a scaffale senza levare tempo all'assistenza dei clienti. Inoltre, i responsabili dei punti vendita usano Reflexis Task Management per le verifiche, i controlli e la sostituzione delle apparecchiature.

La mobilità garantisce che gli addetti di prima linea sappiano dove trovare ogni singolo articolo e siano in grado di rispondere alle domande direttamente sul posto, senza la necessità di allontanarsi dai clienti per tornare a un terminale o cercare un altro membro del team a cui chiedere.

“Siamo nel corso di una trasformazione, e il nostro vero obiettivo è portare la semplicità in negozio. E con detta semplicità, otteniamo produttività.”

David Shoop, Vicepresidente senior in tecnologie per i punti vendita, servizi aziendali, professionisti e servizi, Lowe's



“Vogliamo mettere i dati nelle mani dei nostri addetti per permettergli di assistere i nostri clienti ovunque si trovino: nelle corsie del punto vendita, fuori sul prato e in giardino o nella fossa del paccame”, afferma Shoop. “Il nostro obiettivo è essere sempre in grado di gestire ogni prodotto con la massima efficacia, dal momento in cui arriva in magazzino, quando passa dagli scaffali e fino a quando esce dalla porta del negozio.”

Dotati dei mobile computer palmari serie TC5x, gli addetti possono aiutare gli acquirenti a trovare gli articoli sia nell'area di vendita che in magazzino. In caso di esaurimento delle scorte, possono controllare immediatamente se gli articoli in questione siano disponibili online o se possano essere spediti al negozio per un successivo ritiro, il tutto senza allontanarsi un attimo dal cliente.

Il software Reflexis Task Management di Zebra permette di condividere informazioni in modo ancora più efficace nell'intero ecosistema Lowe's. I dirigenti aziendali e delle attività sul campo possono usare l'applicazione software per comunicare e monitorare l'esecuzione dei progetti fondamentali per il punto vendita, quali cambiamenti delle insegne e richiami per la sicurezza.

Come funziona

Gli addetti ricevono incarichi e aggiornamenti sui loro dispositivi mobili, nella lingua da loro scelta. Task Manager si integra perfettamente nei sistemi di terze parti, per esempio quello usato dal personale per gestire i cambi e le richieste di apparecchiature per il negozio. Questa esperienza utente centralizzata riduce la complessità del lavoro degli addetti e consente loro di risparmiare tempo, in quanto non devono passare continuamente da un'app all'altra per ricevere, coordinare e chiudere le richieste: possono fare tutto in Task Manager.



Connettere e potenziare

Una delle principali priorità di Lowe's era quella di far convergere le comunicazioni di negozi e magazzini in un'unica piattaforma Android, per ottenere un ecosistema di dispositivi uniforme. In passato, per inviare richieste e condividere informazioni, i team usavano un mosaico di dispositivi, tra cui radio a due vie, citofoni, smartphone consumer e tablet.

Lowe's si assicura che i mobile computer Zebra implementati di recente siano dotati di Workforce Connect, l'applicazione Zebra per la comunicazione e la collaborazione mobile di livello enterprise. Questa potente applicazione consente agli addetti di connettersi direttamente con clienti e colleghi ovunque si trovino, usando la tecnologia vocale Push-To-Talk (PTT) e PBX, SMS e altri strumenti di messaggistica in app. Workforce Connect riunisce tutte queste funzionalità in un unico dispositivo e in un'unica app, integrandosi al contempo con la piattaforma vocale esistente di Lowe's. Ciò significa che lo stesso sistema usato per la comunicazione PTT tra gli addetti può anche essere usato per parlare con i clienti che chiamano al negozio per ricevere assistenza.

“Nel 2020 abbiamo usato Workforce Connect 165 milioni di volte. Ossia 165 milioni di volte in cui non ho dovuto farmi di corsa tre corridoi per cercare qualcuno, o 165 milioni di volte in cui non ho dovuto usare il sistema di diffusione sonora e fare rumore, oppure, cosa ancora più importante, 165 milioni di volte in cui non ho dovuto dire a un cliente 'Non lo so'. Questo per noi ha fatto una differenza enorme, che i nostri addetti hanno apprezzato tantissimo”, racconta Scalese.

Spostare l'attenzione dallo svolgimento degli incarichi all'assistenza ai clienti

“Abbiamo potuto modificare il punto focale delle ore di lavoro, passando dallo svolgimento degli incarichi all'assistenza ai clienti”, racconta Rob Baker, Vicepresidente senior dell'evasione degli ordini omnicanale presso Lowe's. Secondo quanto afferma, le attività del punto vendita erano un tempo incentrate al 60% sullo svolgimento degli incarichi e al 40% sull'assistenza ai clienti, mentre adesso le percentuali si sono invertite, passando al 40% e al 60% rispettivamente.

“Nei prossimi anni, continueremo a collaborare con Zebra in questo modo per ridurre ulteriormente le attività da portare a termine nei punti vendita, rendere i processi ancora più semplici e mettere le informazioni a portata di mano degli addetti per consentirgli di dedicare più tempo ai clienti.”



“Nei prossimi anni, continueremo a collaborare con Zebra in questo modo per ridurre ulteriormente le attività da portare a termine nei punti vendita, rendere i processi ancora più semplici e mettere le informazioni a portata di mano degli addetti per consentirgli di dedicare più tempo ai clienti.”

Rob Baker, Vicepresidente senior dell'evasione degli ordini omnicanale, Lowe's

STORIA DI SUCCESSO

LOWE'S

Inoltre, dotando il personale dei mobile computer palmari serie TC5x e delle stampanti portatili ZQ511, Lowe's è ormai in grado di eliminare le code ed elaborare le transazioni dei clienti in modo rapido. Adesso gli addetti possono creare pagamenti mobili ovunque si trovino gli acquirenti, quindi è possibile elaborare le transazioni in qualsiasi punto del negozio, nell'area degli articoli da giardino o persino nel parcheggio.

L'aggiunta delle stampanti portatili rende le modifiche dei prezzi più semplici e veloci

In passato, per le modifiche e le riduzioni dei prezzi gli addetti alle vendite dovevano stampare grandi quantità di etichette, per poi recarsi nei corridoi e sostituire quelle obsolete. Se trovavano etichette non corrette o avevano la necessità di ristamparne nel corso dell'operazione, erano costretti a tornare al terminale e alla stampante nella stazione di lavoro da cui era iniziato il tutto. Adesso, per stampare ad-hoc una singola etichetta sul posto, gli addetti usano i computer touch TC5x e le stampanti desktop ZD421 di Zebra su carrelli. Questa soluzione consente al personale di essere più presente in negozio e di assistere prontamente gli acquirenti quando necessario.

“La combinazione di questi dispositivi e di queste applicazioni ha reso il processo molto più efficiente e semplice”, spiega Shoop. “Adesso possiamo apportare più modifiche ai prezzi, ogni giorno e in modo più efficiente, il che si traduce in un livello di precisione superiore in tutto il punto vendita.”

Potenza ottimizzata nel negozio fisico

A seguito del miglioramento dei processi di pagamento mobile e di modifica dei prezzi, Lowe's ha spostato l'attenzione sui team dedicati alla ricezione e alla spedizione nel retronegozio. Per acquisire, condividere e ricevere informazioni, gli addetti sono stati dotati dei mobile computer MC9300 di Zebra. L'aggiunta di questi dispositivi ha semplificato e snellito attività complesse quali lo scarico dei camion e la gestione dell'inventario. L'intuitiva piattaforma Android semplifica l'uso dei dispositivi per gli addetti e richiede una formazione minima, aspetto particolarmente vantaggioso nei periodi di assunzione di lavoratori stagionali, i quali devono raggiungere la piena produttività in modo rapido.

Lowe's sfrutta anche la sua straordinaria presenza fisica per mettere il turbo alle capacità omnicanale e trasformare il negozio in un ulteriore centro di evasione degli ordini online. Adesso i clienti possono scegliere tra la consegna rapida a domicilio, il ritiro a lato strada o il ritiro ai locker in negozio. Grazie ai mobile computer e agli scanner Bluetooth® indossabili RS5100 di Zebra, gli addetti hanno a portata di mano tutti gli strumenti necessari per elaborare, prelevare e spedire gli ordini online dal punto vendita, con livelli di accuratezza mai visti prima.

“Dobbiamo sempre essere a disposizione dei clienti, ovunque si trovino”, afferma Scalese. “Le tecnologie mobili saranno al centro delle nostre attività, e Zebra è il cuore pulsante di queste tecnologie.”

“Adesso possiamo apportare più modifiche ai prezzi, ogni giorno e in modo più efficiente, il che si traduce in un livello di precisione superiore in tutto il punto vendita.”

David Shoop, Vicepresidente senior in tecnologie per i punti vendita, servizi aziendali, professionisti e servizi, Lowe's



Evasione degli ordini ottimizzata nei centri di distribuzione regionali di Lowe's

Lowe's ha accelerato la sua strategia di trasformazione digitale per stare al passo con i picchi della domanda, la variabilità della supply chain e le preferenze dei clienti in termini di canale. I servizi, i software e gli hardware Zebra consentono ai team dell'azienda di fare l'upgrade delle loro soluzioni tecnologiche e di scalarle in modo più rapido.

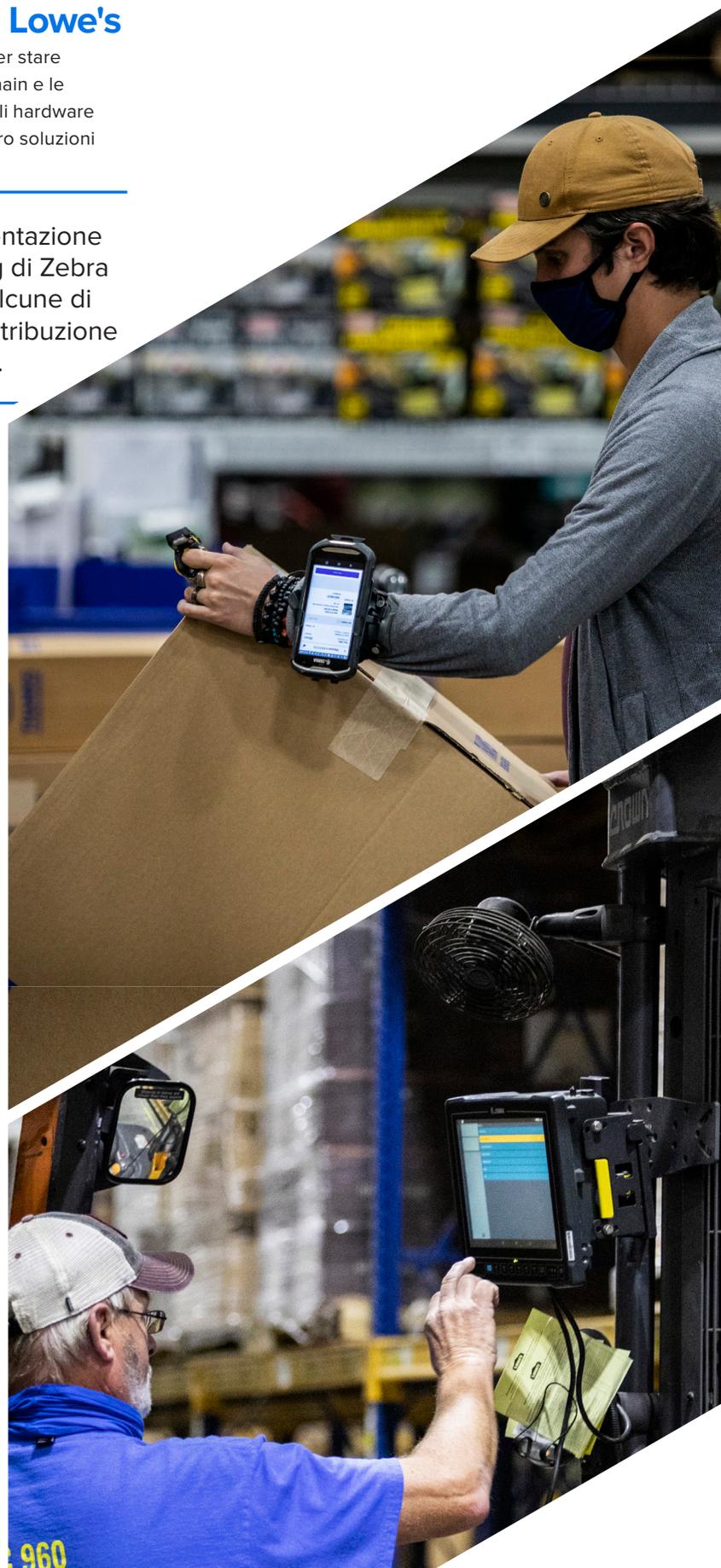
In seguito all'eccellente riuscita dell'implementazione delle soluzioni di stampa e mobile computing di Zebra nei suoi punti vendita, Lowe's ha adottato alcune di queste stesse tecnologie nei suoi centri di distribuzione regionali per migliorarne l'efficienza.

Nell'ambiente dei centri di distribuzione regionali, le applicazioni software e i dispositivi Zebra rendono i processi di smistamento e stoccaggio delle scorte in entrata più rapidi e precisi, oltre a snellire le attività in uscita quali picking, allestimento e carico.

Mobilità e visibilità potenziano i processi in entrata e in uscita

Il retailer fa affidamento ai mobile computer Zebra per ottimizzare la visibilità dell'inventario e aumentare il livello di precisione. Sia i mobile computer palmari MC9300 che quelli della serie TC7x sono dotati di scanner per codici a barre integrati che garantiscono l'acquisizione rapida e precisa dei codici a barre. I dispositivi indossabili, come i computer da polso e gli scanner Bluetooth indossabili, consentono di portare a termine a mani libere attività quali il picking e l'imballaggio degli ordini. Gli scanner veicolari permettono di verificare più rapidamente i codici a barre per le scatole e i pallet in entrata nella banchina.

I dispositivi Zebra offrono motori di scansione ottimizzati rispetto ai dispositivi legacy e garantiscono livelli di efficienza e precisione superiori nelle attività che richiedono un uso intensivo degli scanner. Grazie a un raggio più esteso e più angolazioni di scansione rispetto ai modelli legacy e ai dispositivi di scansione basati su fotocamera, gli addetti possono portare a termine il loro lavoro più rapidamente, quali che siano le dimensioni, le condizioni o il numero degli articoli con codici a barre.



STORIA DI SUCCESSO

LOWE'S

Zebra velocizza inoltre i processi di stampa nell'intero centro di distribuzione, dalle etichette di spedizione ai badge degli addetti. Grazie alle stampanti portatili, il personale di prima linea può produrre etichette per l'e-commerce in qualsiasi luogo, mentre le stampanti industriali vengono usate per le etichette di spedizione più ampie. Il motore di stampa ZE500 è stato installato in tutti i centri di distribuzione regionali e rende possibile la stampa automatizzata e immediata lungo i nastri trasportatori. Questo potente motore di stampa è in grado di stare al passo con le esigenze dei flussi di lavoro in aumento senza rallentare nessuno.

Gli strumenti giusti per comunicare nei centri di distribuzione regionali

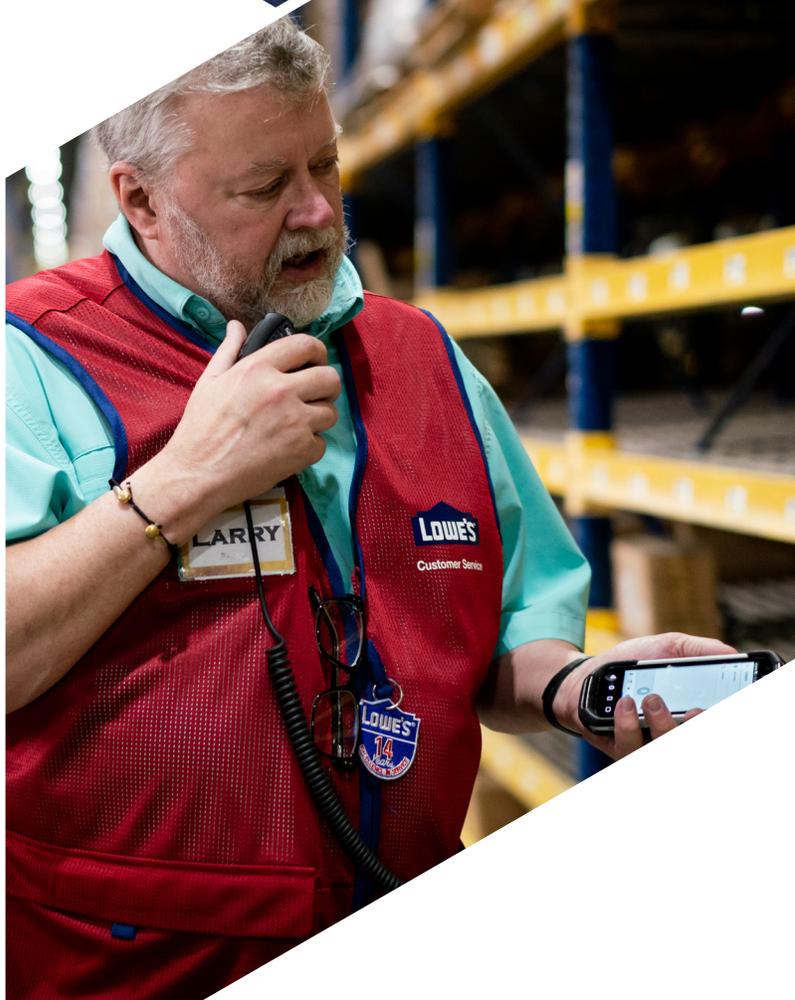
Così come per i punti vendita, per introdurre la mobilità di ultima generazione e una comunicazione migliore in tutti i processi aziendali, Lowe's doveva migrare più capacità dalle obsolete applicazioni a schermo verde alla piattaforma Android di livello aziendale. Lowe's sta dotando i dipendenti di prima linea nei suoi centri di distribuzione regionali dei mobile computer TC7x per consentirgli di gestire tutte le comunicazioni e gli incarichi da un'unica piattaforma. I dispositivi rinforzati TC7x riuniscono in un unico dispositivo le funzionalità di uno smartphone, un potente scanner per codici a barre, una fotocamera e un'app PTT. La funzionalità 4G LTE aggiuntiva garantisce comunicazioni eccezionali anche nelle aree in cui è difficile avere accesso al Wi-Fi, ad esempio le aree di carico/scarico.

Al momento, i tecnici Lowe's che si occupano delle applicazioni Android stanno realizzando delle app native specificamente per i dispositivi Zebra. Inoltre, l'azienda ha abilitato un software di gestione delle risorse sui dispositivi touch screen di Zebra e prevede di aggiungere nuove app nel futuro prossimo, tra cui quella che dà accesso al suo sistema RMS (Records Management System).

Una migliore esperienza degli addetti

Lowe's sta lavorando per garantire l'eccellenza dei suoi prodotti e dell'esperienza del cliente, e la creazione di un ambiente ideale per gli addetti rappresenta il primo passo. Con la crescita dell'omnicanales, aumenterà il numero di prodotti in entrata e in uscita dai centri di distribuzione, quindi sarà essenziale migliorare l'esperienza dei dipendenti in tutti i ruoli della struttura.

I dispositivi mobili basati su Android risultano intuitivi e facili da usare per il personale che fa uso di smartphone e altri dispositivi consumer nella vita quotidiana. Grazie a un'app dedicata per la formazione sui dispositivi Zebra, l'onboarding degli addetti dei centri di distribuzione regionali è rapido e semplice: molti sono operativi in pochi ore.



STORIA DI SUCCESSO

LOWE'S

Questa funzionalità per l'apprendimento on-demand è essenziale per far fronte alle potenziali carenze di manodopera o ad altri futuri sconvolgimenti imprevedibili del mercato, in quanto consente a Lowe's di espandere e formare il personale a seconda delle esigenze.

Inoltre, il retailer mette il benessere degli addetti al primo posto, investendo in tecnologie intuitive e dal design ergonomico. I mobile computer MC9300 e serie TC di Zebra si sono dimostrati comodi da tenere in mano o da indossare al polso, anche per i dipendenti che dedicano molto tempo ad attività di scansione, e ciò contribuisce a evitare infortuni legati all'uso eccessivo. Lowe's intende investire in più soluzioni a mani libere come gli scanner Bluetooth indossabili RS5100 e il mobile computer indossabile WT6000 di Zebra, con l'obiettivo di mettere a disposizione del personale un computer indossabile anziché uno palmare.

Dispositivi adatti a ogni attività

I mobile computer Zebra sono rinforzati per resistere all'uso quotidiano ininterrotto in diversi ambienti di lavoro. Garantiscono una durata della batteria superiore e prestazioni elevate per un intero turno con un'unica carica, anche in caso di uso continuo, eliminando le inefficienti e costose interruzioni operative.

Secondo Lowe's, le interruzioni del funzionamento dei dispositivi costituiscono un problema. L'azienda afferma che le nuove batterie sono migliori del 50% rispetto a quelle usate in precedenza nei suoi centri di distribuzione regionali.

Le batterie sono sostituibili a caldo, il che significa che non è necessario spegnere i dispositivi per rimuovere l'unità scarica e inserirne una completamente carica. Inoltre, sono dotate della tecnologia di monitoraggio avanzata che consente ai dipendenti e al personale IT di sapere, tramite il dashboard Zebra VisibilityIQ™, quando le batterie stanno per raggiungere il termine della loro vita operativa, in modo da sostituirle in modo proattivo prima che causino un'interruzione dei processi.

Il retail omnicanale migliore della categoria

L'obiettivo di Lowe's è offrire gli articoli per la casa giusti con il servizio migliore e al miglior prezzo in tutti i canali e per l'intera community, e raggiungere tale scopo è possibile grazie agli oltre 300.000 addetti dell'azienda, potenziati e supportati da potenti soluzioni tecnologiche. Scalese riassume il tutto così: "La tecnologia ha un impatto positivo su tutti gli aspetti dei nostri processi in negozio e dell'esperienza del cliente, e adesso fa parte integrante di tutto ciò che facciamo."

"La tecnologia ha un impatto positivo su tutti gli aspetti dei nostri processi in negozio e dell'esperienza del cliente, e adesso fa parte integrante di tutto ciò che facciamo."

Vincent Scalese, Vicepresidente senior delle attività nei punti vendita, Lowe's



Per saperne di più su come Zebra può aiutare la vostra azienda a ottenere la visibilità operativa in tempo reale e a creare esperienze omnicanale senza intoppi, visitate www.zebra.com/retail



Sede centrale e Nord America | +1 800 423 0442 | inquiry4@zebra.com

ZEBRA e il disegno della testa di Zebra sono marchi commerciali di Zebra Technologies Corp., registrati in molte giurisdizioni del mondo. Tutti gli altri marchi commerciali sono di proprietà dei rispettivi titolari. ©2022 Zebra Technologies Corp. e/o affiliate.