

业务简介

零售
移动知识型员工



用于提高销量的移动零售解决方案

配有英特尔® 架构解决方案的移动知识型员工可将浏览者转变为购买者，并大幅提升客户满意度

75%

的消费者在商店内使用移动设备。¹



零售业面临的挑战：响应 移动趋势

零售移动技术颠覆了购物格局。最近的一项调查发现，75% 的消费者在商店内以各种方式使用移动设备，¹ 他们会在移动设备的小型屏幕上比较价格、了解特性、查看评论、甚至完成购买操作。

消费者首先会花费一段时间在移动设备上查看商品信息。消费者信任自己的智能手机。智能手机不仅是消费者最常查看的设备，而且是他们管理个人生活的重要工具。² 如今的消费者不再认为销售人员可提供有帮助和介绍，这也为零售业带来了更大的挑战。将浏览者转变为消费者的传统方式已经过时。

零售商发现，将销售人员培养为移动知识型员工有助于吸引购物者的兴趣。一项调查显示，70% 的零售商计划在未来 12 个月内对员工进行移动设备方面的培训，而且近 2/3 的零售商已部署了可在店内发挥重要作用的移动应用元素。³

借助移动解决方案提高对消费者的吸引力

借助专为吸引购物者而设计的工具，销售人员可将消费者的注意力从智能手机转向销售人员的设备。这将会改变二者之间的交流方式。面向零售的最新移动解决方案支持销售人员轻松帮助消费者比较产品并了解其偏好。这些解决方案还支持顾客使用移动支付方式进行购买。信息亭、数字标牌和电子货架标签可为消费者提供整体的购物体验，在消费者的线上体验与线下体验之间建立联系。这可帮助零售商采用真正的全渠道方法吸引顾客。

然而，在零售商有效部署移动解决方案之前，他们必须先了解当前和未来的要求。合理的战略需要考虑安全性、可管理性和总体拥有成本，同时注重设备的可靠性、易用性、PCI 标准合规性和持久的电池续航时间。

面向零售的移动解决方案应满足四个关键要求。它们应该：

1. 集合有效行为，提升体验价值。例如，销售人员快速为试衣间中的消费者查找适当尺码的商品。
2. 发挥有益作用。移动解决方案应该匹配消费者行为，与顾客喜欢的购物方式进行有效互补。
3. 集成传感器，以收集有关库存、运营和顾客的数据并发送相关的通知。
4. 增强销售人员取悦顾客的专业知识和能力。

英特尔支持转型

最佳的零售解决方案基于英特尔架构，提供支付、供应链、推销、分析和运营技术的全方位支持。英特尔可为零售商提供一个可连接所有渠道和系统的安全、灵活的基础。未来十年内，英特尔将持续与零售商和行业合作伙伴加强合作，推出各种全新解决方案。因此，英特尔的独特优势可引导行业发展，为包括软件、硬件、集成和商店运营创新者在内的从业者提供支持。

基于英特尔® 处理器的移动解决方案可提供持久的电池续航时间，满足全天使用需求。它们还兼容企业级管理解决方案，支持轻松集成，并可提供一流的安全性。

移动零售解决方案的关键要素包括：

- 基于英特尔® 凌动™ 处理器的平板电脑
- 面向 mPOS、销售助手、顾客服务、排队或其他应用的软件
- 无线接入点
- 支持信用卡支付的支付套 (Payment sleeve)
- 设备配置和解决方案集成合作伙伴的现场支持

移动解决方案应该提升顾客体验的价值，集成其他零售技术，并加强销售人员的专业知识。

英特尔与众多解决方案合作伙伴携手同行，为移动知识型员工提供更出色的技术。

解决方案合作伙伴	类别
埃森哲公司	系统集成商
Raymark	ISV
戴尔	平板电脑
Epicor	ISV
惠普	平板电脑
JDA Software	ISV
Manhattan Associates	ISV
Mi9 Retail	ISV
Microsoft	云服务
Moki Systems	ISV
NCR	ISV、平板电脑
Oracle MICROS*	ISV、平板电脑
Starmount	ISV
Verifone	mPOS 套 (sleeve)
Vivonet	ISV, mPOS software

开始使用移动解决方案

如欲了解有关移动零售解决方案的更多信息，请联系您的英特尔客户代表或任何零售解决方案合作伙伴。若没有专人为您服务，请联系 Paul Butcher (邮箱 paul.butcher@intel.com) 或 Jon Stine (邮箱 jon.c.stine@intel.com) 。

有关英特尔零售解决方案的更多信息，请访问：intel.com/retail



1. 《2015 年零售现状报告》。InReality, 2015 年, inreality.com/resources/report/20150331/

2. 《掌握顾客的移动路径》。Forrester, 2015 年 11 月 3 日, forrester.com/Master+Your+Customers+Mobile+Pathways/fulltext/-/E-res129283

3. 《第三次年度零售调查分析》。EKN, 2014 年 risnews.edgl.com/getmedia/ef481976-9230-4da1-a8fd-28eafee63ec0/rcas14_sas.pdf

英特尔® 技术的特性和优势取决于系统配置，并需要兼容的硬件、软件或需要激活服务。实际性能会因您使用的具体系统配置的不同而有所差异。任何计算机系统都无法提供绝对的安全性。请联系您的系统制造商或零售商，或访问 Intel.cn

英特尔公司 © 2016 年版权所有。所有保留。英特尔、Intel 标识、Intel Atom 和英特尔凌动是英特尔在美国和/或其他国家 (地区) 的商标。

*其他的名称和品牌可能是其他所有者的资产。

移动知识型员工：主要使用模式

随着移动技术日益受到零售、餐饮和酒店行业的欢迎，多种主要使用模式正在体现它们的价值。



移动支付

移动销售点 (mPOS) 随时随地支持顾客付款购买商品。对许多零售商而言，这是一款里程碑式的移动解决方案，可避免顾客因 POS 处队伍过长而放弃购买。

销售助手

通过配备支持访问目录、库存查找器、品牌手册、有竞争力的价格和优惠的移动设备，销售人员可更快速地满足顾客的需求。销售助手解决方案可帮助消费者重视销售人员的作用，将他们的注意力从个人智能手机中移开。



顾客服务

尽管许多顾客服务和销售助手解决方案被集成打包，但二者具有明显区别。消费者服务可帮助零售商增强对顾客的吸引力，吸引顾客光临商店。通常，一流的销售人员会为价值最高的顾客使用顾客服务解决方案。



培训

无论是员工上岗引导还是持续的技能培养，传统的培训都需要相关设施和设备。针对移动平台优化的培训具备便利性和灵活性，且不会受到设施限制。



排队

在需求高峰期，消费者希望自己在队伍中的位置得以保证。移动排队解决方案支持店主协调和轻松管理购物队列。借助自动化通知，顾客可在资源 (如有桌位或有销售人员提供服务) 可用时，接收短信提示。

仪表盘

店长可更轻松地查看可用且针对移动屏幕进行了优化的绩效指标。



扫描关注英特尔物联网，第一时间知晓业界热点、英特尔物联网行业洞见和从设备到云的解决方案。

英特尔物联网中文官网：intel.cn/iot