

BakeOff i

mit integrierter Bestandsmessung



BakeOff i

Brot- und Backwaren smart verkaufen

- > *Gebäck immer On-Stock durch Real-Time-Überwachung*
- > *Optimierter Personaleinsatz durch proaktive Steuerung der Backprozesse*
- > *Reduktion von Abschriften und damit Steigerung des Rohertrags*



■ Mit BakeOff i steuern Sie die Category Brot- und Backwaren besonders smart.

Das innovative Verkaufsmöbel mit integrierter Bestandsmessung ermöglicht in Verbindung mit wanzl connect eine völlig neue Transparenz zur Analyse Ihrer Abverkäufe, Optimierung der Backprozesse und des Personaleinsatzes, sowie Steigerung Ihres Rohertrags.

Technische Angaben

Minimalgewicht
der einzelnen Backware: 20g
Maximalgewicht
der einzelnen Backware: 15kg
Maximalgewicht
aller Backwaren pro Etage: 15kg
Stromverbrauch
je BakeOff i total: 46W
Zusätzlicher Stromverbrauch
durch Bestandsmessung je
BakeOff i: 6W



Real-Time Messung von Beständen und Verkäufen

BakeOff i überwacht Ihre Verkäufe und Bestände in Echtzeit.

Out-of-Stock-Situationen gehören der Vergangenheit an. Backprozesse lassen sich durch die Kenntnis Ihrer aktuellen Bestände proaktiv steuern. Historische Daten liefern wertvolle Empfehlungen zur Regalpflege in Abhängigkeit zur Kundenfrequenz. Ihre Backwaren-Category ist immer bestens darauf vorbereitet.

Optimierter Personaleinsatz

BakeOff i optimiert Ihren Personaleinsatz in der Category Brot und Backwaren. Ihr Personal hat jederzeit den vollen Überblick zu den Füllständen der Verkaufsmöbel. Werden gewisse Mindestfüllstände unterschritten, erhält das Personal Empfehlungen zur Backwarenaufbereitung. Unnötige Kontrollgänge zum Backwarenbereich lassen sich so effektiv vermeiden. Zudem besteht die Möglichkeit, eine Prognose des Bedarfs zu ermitteln, indem das BakeOff i mit einer KI gekoppelt wird.

Steigerung des Rohertrags

BakeOff i hilft Ihnen Lebensmittelverschwendung zu reduzieren und Ihren Rohertrag zu steigern. Füllstände und Abverkäufe lassen sich smart erfassen und helfen zusammen mit historischen Daten Ihre Verkäufe zu optimieren. Generieren Sie zusätzlichen Umsatz durch Dynamic Pricing in den letzten Verkaufsstunden. Das sorgt für eine zusätzliche Frequenz, wirkt sich positiv auf den Rohertrag aus und reduziert die Abschriften, wodurch die abendliche Inventur dieser entfällt.