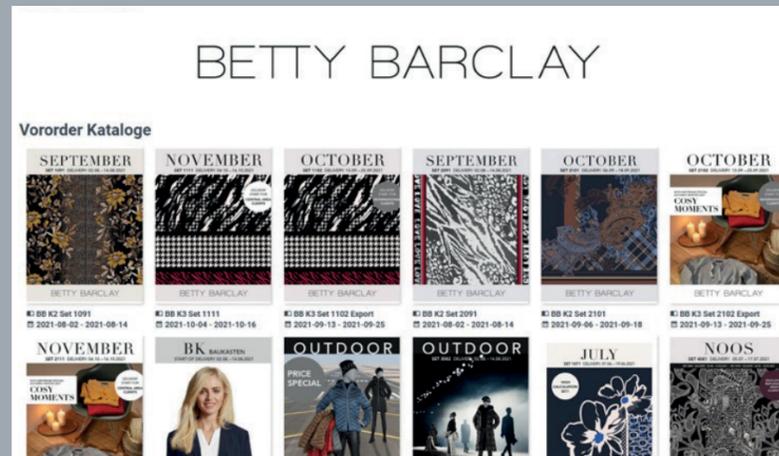


BETTY BARCLAY GROUP DIGITALISIERT DEN ORDERPROZESS

1. MARKEN IM ÜBERBLICK



Trotz Covid-19 sicher ordern? Quintet macht's möglich! Das Corona Virus stellte die Betty Barclay Group vor viele Herausforderungen, allen voran die Problematik trotz Lockdown, Kontaktbeschränkungen & Co unser Kerngeschäft, die B2B-Order unserer Fachhandelspartner, sicherzustellen. Da persönliche Besuche in den Showrooms nicht bzw. nur eingeschränkt möglich waren, musste der Orderprozess in kürzester Zeit vollumfänglich digitalisiert werden, um so den Geschäftsbetrieb zur Einkaufsrunde aufrechtzuerhalten.

Die digitale Abbildung unserer Kollektionen erforderte die Etablierung eines sehr komplexen Prozessablaufs. Angefangen bei der Sicherstellung des rechtzeitigen Eingangs der Musterkollektionen durch die Beschaffung, über die vorgezogene Kollektionsbereitstellung, findet eine umfangreiche Produktfotografie eines jeden einzelnen Kollektionsteils, sowohl inhouse als auch bei unserem Partner Zuumeo in Berlin, gesteuert durch das Marketing, statt. Anschließend erstellt unser Grafikteam aufwändige Mediaseiten, die durch das Produktmanagement weiter zu den Workbooks verarbeitet werden, bis die Produktdaten schließlich durch die IT digital eingespielt werden. All dies erfolgt anhand eines sorgfältig ausgearbeiteten Timings, parallel für mehrere Marken, innerhalb eines sehr straffen Zeitplans, der durch den Bereich unserer Organisation erstellt und auch strengstens überwacht wurde – eine Meisterleistung, die nur durch den unermüdlichen und herausragenden Einsatz aller daran beteiligten Abteilungen realisiert werden konnte.

Im ersten Schritt haben wir im April/Mai letzten Jahres kurz nach dem ersten Lockdown mit unserem bestehenden Partner MobiMedia die Orderplattform Quintet24 gemeinsam weiterentwickelt und so die Betty & Co K2 202 zusätzlich vollumfänglich digital abbilden können. Zur Frühjahr/Sommer 2021 Order wurde die digitale Orderoption über Quintet24

dann auf das gesamte Markenportfolio unserer Vororderkollektionen ausgeweitet. Insbesondere für unsere internationalen Kunden war diese Plattform die einzige Möglichkeit die Kollektionen zu ordern, während die Plattform in der Central Area auch unterstützend als digitaler Showroom genutzt wurde, um sich einen umfassenden Einblick in die Kollektion zu verschaffen. Mittlerweile haben wir unsere Darstellung maximal optimiert und zur Herbst/Winter 2021 Runde sogar die Möglichkeit genutzt eine digitale Kollektionsübergabe in Form von Kurzvideos mit in unsere Workbooks zu integrieren. Workbooks sind die Kapseln, die je Liefertermin zur Order angeboten werden, welche im Look-and-Feel eines Orderbuchs dargestellt werden.

Gerade während des zweiten Lockdowns und der erneut erhöhten allgemeinen Kontaktbeschränkungen war es uns ein wichtiges Anliegen sowohl unsere Kunden als auch unser Vertriebssteam maximal zu schützen und die persönlichen Showroomkontakte durch unsere digitale Orderoption auf ein notwendiges Minimum zu beschränken. Wir sind der festen Überzeugung, dass die Digitalisierung des Orderprozesses und die digitale Information und Kommunikation unserer Kollektionsinhalte auch nach Corona weiterhin Bestand haben wird und schon heute eine nicht mehr wegzudenkende Ergänzung zum klassischen Ordergeschehen in unseren Showrooms darstellt.

Thorsten Maier

Hier ein paar Impressionen unserer digitalen Orderplattform:

1. Marken im Überblick
2. Nach Auswahl einer Marke öffnen sich die angebotenen Liefertermine in Form der Workbooks.
3. Innerhalb der Workbooks ist jeder Artikel abgebildet und Looks im Outfitgedanken visualisiert.
4. Der Kunde hat die Möglichkeit, wie in einem Onlineshop, über die Artikel-detailseite alle notwendigen Informationen abzurufen und den Artikel zur Order hinzuzufügen.

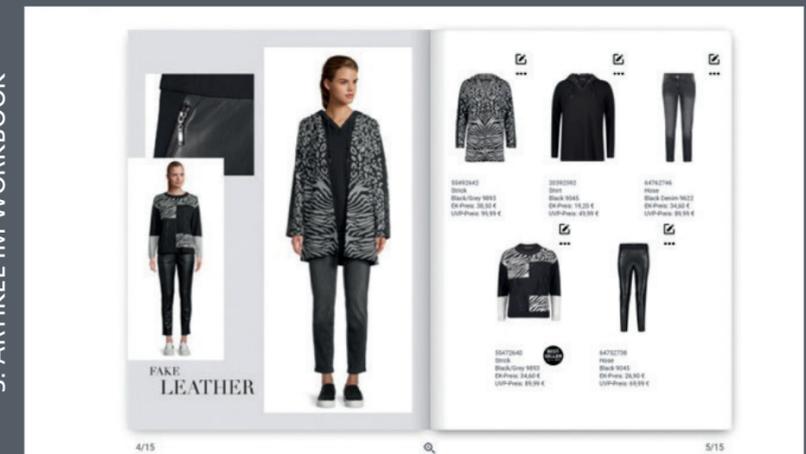
2. WORKBOOK



KURZVIDEO



3. ARTIKEL IM WORKBOOK



KURZVIDEO



4. ARTIKELDETAILSEITE

