
TOP-owe narzędzia technologiczne dla franczyzobiorców Żabki

Bezpieczeństwo, partnerstwo i wielokierunkowe wsparcie mają w obecnych czasach szczególne znaczenie w prowadzeniu własnego biznesu. Sieć Żabka oferuje szereg unikatowych rozwiązań stworzonych z myślą o franczyzobiorcach prowadzących sklepy pod jej szyldem, które pomagają im oraz ich pracownikom w codziennym zarządzaniu placówkami. Wśród nich są narzędzia technologiczne takie, jak pakiet OptiPlan z Asystentem Żabka, aplikacja Cyberstore czy SprzedawcaPRO.

- Należymy do grona najbardziej innowacyjnych sieci franczyzowych na świecie. Wdrażane i funkcjonujące w Żabce narzędzia wspierają współpracujących z nami przedsiębiorców w efektywnym zarządzaniu sklepami, podnoszeniu kompetencji własnych oraz ich zespołów, a także w systematycznym rozwoju biznesu. Nieustannie ulepszamy funkcjonujące już rozwiązania tak, aby spełniały oczekiwania najbardziej wymagających użytkowników oraz wprowadzamy kolejne technologie cyfrowe dostosowane do potrzeb franczyzobiorców, budujące rynkową pozycję ich sklepów oraz całej sieci – podkreśla Przemysław Kijewski, dyrektor ds. operacyjnych w Żabka Polska.

- Mocną stroną franczyzy z Żabką jest informatyzacja i nowoczesne rozwiązania. Pojawienie się aplikacji Cyberstore to mistrzostwo świata, które łączy w jednym miejscu niemal wszystkie funkcje związane z zamówieniami, sprzedażą czy logistyką. Przy pomocy smartfona mogę zarządzać sklepem zdalnie. Towar zamawiam czasem z domu, otrzymuję go bezpośrednio do sklepu, nigdzie nie muszę po niego jeździć – mówi Paweł Błachowicz, franczyzobiorca sklepu Żabka z Bystrzycy Kłodzkiej.

Wśród kluczowych narzędzi służących franczyzobiorcom oraz ich zespołom znajduje się m.in.:

- **OptiPlan** – stanowi pakiet inicjatyw i rozwiązań, których zadaniem jest optymalizacja oraz jak najlepsza organizacja wykonywanych czynności przez franczyzobiorców i ich personel. Dzięki jego istnieniu w jednym systemie zgromadzone są wszystkie elementy związane z funkcjonowaniem sklepu, włącznie z archiwizacją danych i dokumentów. W skład OptiPlan wchodzi m.in. rozwiązania z zakresu zarządzania bezpieczeństwem żywności czy logistyki.
- **Asystent Żabki** – główne narzędzie Pakietu OptiPlan, mające na celu optymalizację i usprawnienie pracy w sklepach. Aplikacja jest indywidualnie dostosowana do każdej placówki dzięki sztucznej inteligencji – wyświetla m.in. dane wynikające z analizy różnych parametrów, takich jak natężenie ruchu, liczba klientów, specyfika lokalizacji czy cykl dostaw. Priorytetyzuje zadania oraz reaguje w czasie rzeczywistym na wydarzenia zachodzące w danym sklepie. Dostarcza wiedzę np. na temat właściwego ułożenia czy konieczności uzupełnienia towaru, produktów z krótką datą ważności do spożycia, czy wskazówki co do codziennych zadań do wykonania w placówkach. Franczyzobiorcy i ich pracownicy mogą korzystać z Asystenta za pomocą tabletu, w który wyposażony jest każdy sklep. W ciągu roku istnienia Asystent został rozbudowany z 3 do 12 podstawowych modułów i o kilka mniejszych funkcjonalności. Na koniec 2022 r. z funkcjonalności Asystenta korzystało ponad 93 proc.

sklepów. Rozwiązanie zostało docenione nagrodą w konkursie Digital Excellence Awards 2022 w kategorii Transformational Capabilities.

- **Aplikacja Cyberstore** – działa w ramach sieci od przeszło 2,5 roku lat, a w jej powstanie zaangażowanych było ponad 100 franczyzobiorców z całej Polski. Pomaga ona przedsiębiorcom prowadzącym sklepy Żabka w kompleksowym zarządzaniu placówkami z poziomu telefonu lub komputera z dostępem do internetu. Pozwala na bieżące, zdalne kontrolowanie wszystkich najważniejszych procesów zachodzących w ich sklepach. Mogą w niej sprawdzić m.in. osiągnięte w danym momencie wyniki sprzedaży dzięki generowaniu raportów obrotu czy weryfikacji liczy paragonów. Cyberstore informuje również o terminie kolejnej dostawy czy liczbie palet, jakiej należy oczekiwać, co pozwala na skuteczne zarządzanie pracą zespołu w trakcie dostaw. Rozwiązanie stanowi ponadto pewnego rodzaju łącznik między franczyzobiorcami a siecią, poprzez który przedsiębiorcy otrzymują ważne informacje z centrali oraz mogą komunikować się z przedstawicielami Żabki, tj. partnerami ds. sprzedaży.
 - Od momentu powstania liczba funkcjonalności w aplikacji wzrosła z 16 do ok. 40, a ich zakres jest wciąż poszerzany. Jedną z najbardziej znaczących zmian było wprowadzenie modułu *Zamówienia*, dzięki czemu franczyzobiorcy mogą zamawiać towar poprzez Cyberstore, co według szacunków zajmuje im średnio ok. 20-30 minut. Dzięki informacji zwrotnej od franczyzobiorców oraz chęci ulepszania istniejących funkcjonalności, sieć wprowadziła również np. usprawnienie wyszukiwarki produktów, *Zamówienia na żądanie*, dzięki którym prowadzący sklepy mogą złożyć zamówienie poza cyklem dostaw, a także tryb, który w przypadku awarii systemu umożliwia złożenie zamówienia na podstawie historycznej propozycji zatowarowania.

Sieć została nagrodzona za aplikację m.in. „Złotą Innowacją Retail 2020” w kategorii Aplikacje B2B w ramach konkursu „Złote Innowacje FMCG & Retail”.

- **SprzedawcaPRO** – program działa od marca 2022 roku, a poprzez specjalną platformę, zatrudnieni przez franczyzobiorców sprzedawcy zyskują m.in. możliwość odbywania szkoleń i podnoszenia w ten sposób swojej wiedzy i kwalifikacji z zakresu handlu czy budowania relacji z klientem. Platforma stanowi ponadto Bazę Wiedzy o sieci, specjalne narzędzie do nauki obsługi placówki tzw. „Wirtualny sklep” czy Informator sprzedawcy ze zbiorem najważniejszych newsów, np. akcji sprzedażowych w danym tygodniu. W ramach inicjatywy organizowany jest również comiesięczny konkurs na najlepszych sprzedawców, z nagrodami w postaci bonów towarowych do wykorzystania w placówkach sieci.

Poza narzędziami smart, nowo przystępujący do sieci franczyzobiorcy otrzymują szansę działania pod szyldem znanym przez 93 proc. konsumentów w Polsce, gotowy – w pełni zatowarowany i wyposażony sklep, a dalej wsparcie marketingowe, serwisowe czy dostawy realizowane bezpośrednio do swoich placówek. Przedsiębiorcy działający pod zielonym logo objęci są też specjalnym ubezpieczeniem „Polisą na biznes”, chroniącą na wypadek niepowodzenia działalności. Przy tym wkład finansowy na rozpoczęcia działalności z Żabką wynosi jedynie ok. 5 tys. zł.

Dzięki tym wszystkim rozwiązaniom i zróżnicowanym formom wsparcia, franczyzobiorcy Żabki mogą skoncentrować się na pozyskiwaniu klientów i lokalnym rozwoju własnych biznesów.



Więcej na www.zabka.pl/franczyza

Żabka Polska Sp. z o.o. jest właścicielem najszybciej rozwijającej się sieci sklepów typu *convenience* w Polsce i jednym z najbardziej dynamicznych formatów na świecie, otwierając ponad 4000 nowych sklepów w latach 2016-21. Ponad 17 milionów konsumentów mieszka nie dalej, niż 500 m od najbliższej Żabki. W ramach strategii odpowiedzialności Żabka podjęła się zobowiązań w zakresie dobrego żywienia, usług ułatwiających zrównoważone życie, rozwoju przedsiębiorczości, różnorodności i włączającej kultury organizacyjnej, ładu korporacyjnego oraz dekarbonizacji i cyrkularności. Więcej informacji o spółce Żabka Polska na: www.zabka.pl. Informacje o Grupie Żabka można znaleźć na: www.zabkagroup.com. Link do Raportu Odpowiedzialności za rok 2022: <https://zabkagroup.com/pl/nasza-odpowiedzialnosc/>

Kontakt dla mediów:

Biuro Prasowe Żabka Polska

e-mail: biuro.prasowe@zabka.pl

tel. +48 514 877 509