



## POS-järjestelmällä

# ANALYYSIN TEHOA KAUPPIAAN TYÖHÖN

**Tietokonepohjaiset älykkäät kassapäätejärjestelmät antavat analyysin tukea sille, mitä menestyvällä kauppialla lie-nee synnyinlahjana: intuitiolle, vainulle, sormituntumalle tai miksi sitä nyt sitten sanotaankin.**

”Päivittäistavarakaupan järjestelmissä lähdimme liikkeelle marraskuussa 1981. Pelkässä kehitystyössä meillä on kiinni 25 ihmistä, sillä ohjelmistokehityksen filosofia ja dynaamisuus ovat ratkaisevia tekijöitä onnistuneen kokonaisjärjestelmän

luomisessa”, kertoo Nokian POS (Point of Sale) järjestelmien markkinoinnista vastaava myyntipäällikkö Jouko Korhonen.

### Saman katon alla

Nokian valttina myymäläjärjestelmien toimittajien joukossa on Jouko Korhosen mukaan se, että ”koko homma tehdään saman katon alla; ei tarvitse hakea ulkomailta lupia ohjelmistomuutoksiin”.

Filosofiat ovat siis kypsyttyneet, samoin on kypsytetty laitevalmistus mm. Alkon ja Systembolagetin myymäläjärjestelmätöimintuksilla.

Laitepuolella runkona ovat CRS 200 ja 210 kassapäätteet, Mikko 3 pienetietokoneet sekä MikroMikko 2 mikrotietokoneet. Ohjelmistopuolella runkona on perus-POS järjestelmä, jonka moduularakenteisuuden ansiosta asiakassovellutusten teko on nopeata.

Perus-POS järjestelmä hoitaa myymälän kassapäätejärjestelmän keskeiset toiminnot eli tavanomaiset myyntitoiminnot kassapääteellä, kassan

avauksen ja sulun sekä tilityksen, kuitin korjauksen ja tilitys- ja kassaraportit. Peruspakettiin kuuluvat lisäksi ns. koulutustila sekä systeemiohjelmointityökalut.

Perusjärjestelmän optioita ovat myyjäraportti, myyjien yhteenvetoraportti, työpiste-kuormitusraportti, myyntiraportointi (myynti ja tuotto tuotteittain ja tuoteryhmittäin), perustietojen ylläpito, kampanjatuotteiden käsittely, kyselyt, varaston valvonta, tilausten käsittely sekä liittymät toisiin järjestelmiin.

Perusjärjestelmän muodostamaan runkoon voidaan liittää taustatoimintoja, kuten budjetointi, kirjanpito, palkanlaskenta jne.

### Nettohyötyä jopa 2 % liikevaihdosta

Tämänkaltaisilla myymäläjärjestelmillä on Jouko Korhosen mukaan arvioitu saatavan nettohyötyä jopa 2 % saakka liikevaihdosta.

”Jo pelkästään tehokkaalla varastonvalvonnalla voidaan

peutuminen ja kuitin antaman tiedon lisääntyminen. Järjestelmät ovat myöskin omiaan vähentämään kassalla tapahtuvia virheitä.

Paitsi laitteiden ja ohjelmiston valmistusta on Nokia järjestänyt saman katon alle myös POS-järjestelmien koulutuksen. ”Kokemuksiemme mukaan tarvitaan 2–3 koulutustilaisuutta. Yksi niistä pidetään täällä Pitäjänmäellä meidän tiloissamme, loput kaupan tiloissa. Ja järjestelmän käynnistysvaiheessa Nokian tukihenkilöt ovat luonnollisesti paikan päällä”, Jouko Korhonen toteaa.

### Kilpailu pakottaa jatkuvaan kehitykseen

Vaikka Jouko Korhonen uskookin Nokian olevan vahvoilla kassapäätejärjestelmien toimittajien joukossa Suomessa isona kotimaisena valmistajana, joka tekee kaiken saman katon alla kiinteässä yhteistyössä asiakkaan kanssa, on kilpailussa niistä useasta tuhannesta mahdollisesta järjestelmän hankkivasta liikkeestä katsottava jatkuvasti tulevaisuuteen.

Ja järjestelmätoimittajien kilpailu on omiaan koventumaan EANin alkaessa lyödä itseään läpi. Muutaman vuoden kuluessa arvellaan Suomessa olevan jo noin sata kaupan EAN-järjestelmää toiminnassa.

Nokian POS järjestelmien kehityksessä on pyritty ottamaan huomioon tietojenkäsittelyn yleisiä suuntia, mm. eri järjestelmien keskinäiset kommunikointimahdollisuudet. Myymäläpäätejärjestelmien kohdalla tämä merkitsee lähinnä kaupan ja keskusliikkeen järjestelmien välistä yhteyttä.

Myös ns. elektroninen raha on tulossa kauppoihin. Kassapäätejärjestelmien ja pankin välistä yhteyttä voidaan käyttää esimerkiksi siten, että kaupan tiliasiakkaiden kauppapalautuksia voidaan veloittaa suoraan asiakkaan pankkitililtä.

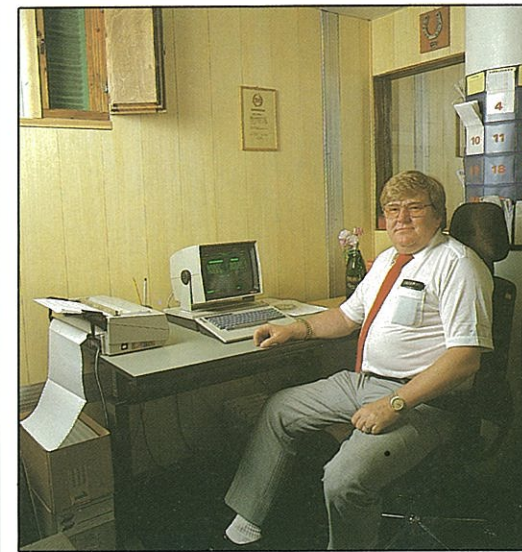
”Kassapäätejärjestelmän näyttöpäätteen käytöstä pankin yrityspäätteenä neuvotellaan jo. Kysymys on tässä vaiheessa siitä, missä ja millaisessa laajuudessa kokeilu tullaan tekemään”, Jouko Korhonen kertoo.

Mikrotietokoneiden vallankumous näkyy myös myymäläjärjestelmissä. Nokia on kehittänyt uuteen 16-bittiseen MikroMikko 2:een perustuvaa 2–4 kassapääte Mikro-POS järjestelmää lähinnä erikoisliikkeiden tarpeisiin. Mikro-POS järjestelmän investointikustannuksiksi Jouko Korhonen mainitsee noin 30 000 markkaa kassapääteä kohden.

Myymälöiden tietojenkäsittely seuraa siis yleisiä tietojenkäsittelyn suuntaviivoja: integroituminen ja hajautus. Ja muutenkin: käyttäjäystävällisyys sekä se tosiasia, että järjestelmän avulla analyysityö helpottuu, mutta johtopäätösten teko jää käyttäjän tehtäväksi.

Voitaisiinkin ehkä vähitellen alkaa puhua toisen asteen kauppiasvainusta: kyvystä käyttää hyväkseen nykyaikaisen tietotekniikan sallimia mahdollisuuksia. □

Jarmo Lahti



Veikko Still on tyytyväinen, että hänen numerorutiineistaan huolen pitävä Paula Salo on onnistunut istuttamaan itse kauppiainkin näyttöpäätteen ääreen.

## Veikko Still satsasi puoli miljoonaa: Näppituntuma ei enää riitä

Alottaessaan 21-vuotisen kauppiasryhtäjäyhtensä kuudennen pisteen, Veximarketin Tapiolan Heikintorilla, Veikko Still päätti panostaa tietokonepohjaiseen kassapäätejärjestelmään.

”Tämä on varmasti Suomen kilpailluimpia paikkoja, joten oli selvää, että näppituntuma ei enää riitä. Tarvittiin väkijoukko, joilla saa tietoja esimerkiksi kampanjojen vaikutuksista. Bruttotuoton suunta täytyy koko ajan olla selvillä”, Veikko Still perustelee päätöstään.

Tuloksena maaliskuussa avatussa täydellisen remontin läpikäyneessä Veximarketissa on kahdeksan kassapäätejärjestelmän ja Mikro 3/18 -minutietokoneen Nokian POS-järjestelmä, johon ensimmäisenä Suomessa on yhdistetty myös kassoja vaa’at.

Veikko Still ei kadu runsaan

puolen miljoonan markan investointia: ”Raha ei ole mennyt hukkaan. Olemme saaneet siitä, mitä halusimmekin: nopeata tietoa. Tilanne pysyy hallinnassa koko ajan”.

”Työmotivaatio on lisääntynyt. Sitä ihan innostuu, kun saa jatkuvasti ajan tasalla olevaa todellista tietoa. Vaikutukset näkyvät runsaan 30 ihmisen henkilöstömitoituksen järjestyksessä, kassamitoituksessa, menekkiseurannassa, tilaustenhajauksessa...”

Paitsi omaa tyytyväisyyttään Veikko Still vakuuttaa myös asiakkaiden kiitelleen mm. kuittien lisääntynyttä tietomäärää.

”Myös tiliasiakkaat ovat tyytyväisiä, kun asiointi sujuu mil-lä kassalla tahansa. Tietenkin myös oma työmme on vähentynyt tiliasiakkaidenkin kohdalla”.

Jarmo Lahti

## Nokia Data — butiksdatalleverantör med breff systemkunnande

Med den snabbt ökande användningen av EAN-märkning, blir det allt lönsammare att investera i kassaterminalsystem med läsaren och scanners. Hos Nokia är man väl förberedd på den utvecklingen. Kassaterminalproduktionen, som har pågått i ett decennium, har successivt utvecklats till ett breff systemkunnande.

”Vårt trumfkort i den hårda konkurrensen mellan leverantörerna, är att vi har hela vår pro-

duktion och marknadsföring ”under ett tak”, säger försäljningschef Jouko Korhonen, som ansvarar för marknadsföringen av Nokias butiksdatsystem i Finland.

På maskinsidan utgör kassaterminalerna CRS 200 och 210 basen i systemet tillsammans med Nokias egna minidatorer och mikrodatorn Nokia PC. Basen på programvarusidan är ett ”grundsystem” av egen utveckling. Systemet har

en modulstruktur som gör det lätt att snabbt konstruera skräddarsydda kundtillämpningar.

Nokias grundsystem för butiksdatsystem sköter de centrala datafunktionerna, försäljningsfunktionerna vid kassan, kassans öppnande, stängande och redovisning, samt utskrift av kvitto, redovisningsrapporter och kassarapporter. Systemet omfattar också ett utbildningspaket och systemprogrammeringsmoduler.

Optioner till grundsystemet är funktioner som försäljningsrapportering, försäljarnas sammandragsrapport, frekvensrapport, försäljningsrapportering med försäljning och bruttovinst per artikel och vara, underhåll av basuppgifterna, behandling av kampanjvaror, förfrågningar, lagerkontroll, orderbehandling samt anslutningar till andra system. Till grundsystemet kan man ansluta bakgrundsfunktioner som budgetering, bokföring,

löneberäkning m m.

Nokias butiksdatsystem har utvecklats med hänsyn till de allmänna utvecklingstrenderna inom databehandlingen. Dit hör t ex de ständigt förbättrade möjligheterna till kommunikation mellan olika datatsystem, i butiksdatsystemets fall i första hand mellan butikens och huvudkontorets system.

Även den s k elektroniska penninghanteringen är på väg in i butikerna. Snart kan kontokunder-

nas skulder debiteras direkt från kundernas bankkonton via kommunikation mellan butikens och bankens datatsystem. Tekniken för det finns redan.

Mikrodatorrevolutionen sätter också sina spår i butiksdatsystemen. Nokia har utvecklat ett ”mikrosystem”, närmast avsett för specialbutiker. Systemet är uppbyggt kring Nokias nya 16-bitars persondator Nokia PC och omfattar två-fyra terminaler.

## Först i Finland med anslutna vågar

Nokia har levererat ett butiksdatsystem till Veximarket i Hagalund utanför Helsingfors. Systemet består av en Nokia Minidator 3/18 med åtta terminaler och är det första i Finland där man också anslutit kassornas vågar. Köpman Veikko Still, som driver Veximarket, ångrar inte sin investering, som uppgick till en halv miljon mark:

”De pengarna är inte bortkastade. Vi har fått vad vi ville ha i form av snabb information och har hela tiden kontroll över situationen. Arbetsmotivationen har ökat. Det är stimulerande att alltid ha helt aktuell information.”

Resultatet märks i form av bättre personalplanering, kassabemanning, försäljningsuppföljning, beställningsstyrning m m. Veikko Still försäkrar att inte bara han utan även kunderna är nöjda. Inte minst kontokunderna, som nu kan välja vilken kassa de vill.