

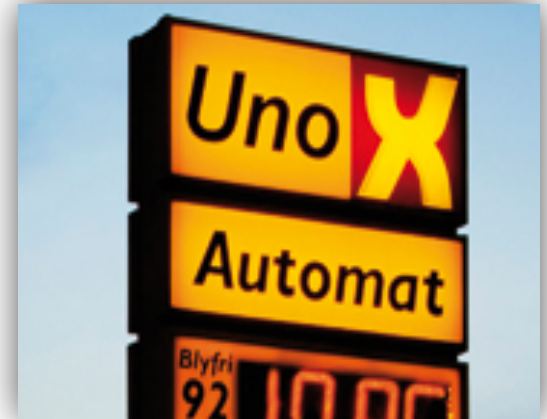
CASE: RETAIL – UNO-X

UNO-X

Uno-X Gruppen er et af fire forretningsområder i Reitangruppen, ved siden af REMA 1000, Reitan Convenience, Reitan Kapital og Reitan Eiendom.

Uno-X gruppen, som består af kæderne Uno-X samt Bonus, er ubemandede tankstationer i Norge og Danmark. I dag har Uno-X 130 og Bonus 123 selvbetjeningsstationer i Danmark.

www.unoxautomat.dk



CITAT – UNO-X

”...virksomheden har opnået et stærkt finansielt resultat gennem omkostningsreduktioner og en fokuseret prisspolitik, som sammen med et nyt prissystem vil understøtte strategien om at holde en førende position på lokationsbaseret prissætning og drift ” www.reitangruppen.no

Uno-X Gruppen Annual Report 2013

CDM

CDM A/S er et danskejet softwarefirma og Microsoft Guld Partner.

CDM fokuserer på IT og forretningsudvikling. Vi hjælper vore kunder med at identificere hvor de har potentiale for forbedringer og hjælper dem med at realisere disse.

Vi arbejder tæt med vores kunder, ofte på deres arbejdsplader, for at få en bedre forståelse for deres forretning og give bedst mulige råd baseret på dialog. At skabe værdi for vores kunder fra dag ét er kernen i vores forretning.

CDM

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner
Microsoft Business Solutions
ISV/Software Solutions

CASE: RETAIL – UNO-X

UDFORDRINGEN

- Udstyrsfejl
- Brændstofpriserne justeres flere gange dagligt

METODE

En prishåndteringsløsning, der tilbyder:

- At håndtere hver station som et mikromarked
 - At oprette prislofter for hvor meget priserne kan justeres
- Et overvågningssystem for udstyr, som giver mulighed for:
- At vise alarmer, når pumper/ udstyr er nede



SUCCESKRITERIER

At etablere et system, der justerer benzinpumpepriserne og overvåger centrale parametre på lokale tankstationer ved hjælp af:

- En strategisk prispolitik
- Priskrigskontrol
- Online overvågning af fejl på udstyr

KONSEKVENSER

Implementering af tilpasset CDM Fuel Retail-løsning, og dermed et værktøj til at arbejde med dynamisk prisfastsættelse på benzinstationer og samtidig overvåge nedetid på udstyr.

RESULTATER

CDM Fuel Retail-løsningen gør det muligt at undgå tab af salg til konkurrenter på grund af konkurrencedygtige priser og lavere nedetid på grund af udstyrsfejl.

Business casen er interessant på grund af signifikant øgede indtægter.