Gleebees ESLC System

Gleebees Markteinführungsprojekt: Electronic Shelflabeling in Colour System

Programm / Ausschreibung	AT:net, Phase 4, AT-net (4) 4. Ausschreibung 2017	**Status**	abgeschlossen
Projektstart	17.01.2018	**Projektende**	16.09.2019
Zeitraum	2018 - 2019	**Projektlaufzeit**	21 Monate
Keywords	Electronic Shelflabel, Markteintritt, Europa, N-Amerika, Pilot-Tests		

Projektbeschreibung

Das gleebees Electronic Shelf Lable System in Color (ESLC) ist das erste elektronische Preisschild mit Farbdisplay und Monitoringsystem. Einsatzgebiet ist der Einzelhandel.
Entwickelt wurde das gleebees ESLC mit Unterstützung eines Technologie-Förderprogramms der Stadt Wien sowie unseres Gesellschafters Rehau, der sowohl technologisch als auch vermarktungsseitig wichtiger Partner ist.
2017 haben wir unser System zur Serienreife gebracht. Technologische Basis ist ein Schienensystem, das mit allen gängigen Regaltypen kompatibel ist und einen Bus für die Strom- und Datenversorgung der Displays integriert. Die Displays werden auf die Schiene gesteckt und können dort beliebig verschoben werden. Eine WIFI-fähige Regalstation ist mit den Regalböden verkabelt und administriert die Displays eines Regals. Über unser ERP System stellen wir Monitoringfunktionen zur Verfügung. Die Kopplung von Display und Produktdaten erfolgt mittels handelsüblichem Barecode-Scanner oder unserem ERP.

Wir gehen mit zwei Produkten in den Markt:
1) GLEEBEES Kiosk Systsem: kleine Lösung für die Ausstattung einzelner Regale (zB Getränke-Kühlregals in einer Kantine), integriert ein ERP mit Produktverwaltung.
2) GLEEBEES ESLC für Großkunden: Ausstattung ganzer Filialen und Ketten. Das ERP System des Händlers wird über eine von uns entwickelte Schnittstelle angebunden.

Aktivitäten der Markteinführung:
Geplant ist der Markteintritt in Europa, USA und Kanada sowie Sondierungsreisen nach Japan und Australien. Für den Markteintritt in Europa zeichnet sich das Gleebees Team selbst verantwortlich, für USA und Kanada arbeiten wir mit spezialisierten Export-Beratern zusammen. Mittelfristiges Ziel ist der Vertrieb über Vertriebspartner. Im ersten Schritt gilt es jedoch Retailer als Referenzen-Kunden zu akquirieren. Die geplanten Maßnahmen umfassen den Besuch einschlägiger Messen und Konferenzen um neue Kontakte zu knüpfen und Präsentationstermine zu vereinbaren. Nächster Schritt sind Probe-Installationen, d.h. die Ausstattung eines Regals in einer Filiale des Retailers.
Die Vertriebsmaßnahmen werden durch Marketingaktivitäten begleitet: Produktvideos, CI & CD sowie Website

professionalisieren, PR-Maßnahmen, Test von AdWords Kampagne etc.

Pilot-Tests und funktionale Erweiterung:
Wir führen während der gesamten Projektlaufzeit umfassende Pilot-Tests durch (3 x Kiosk System, 6 x ESLC für Großkunden, Labor) mit dem Ziel der Useroptimierung, Stabilitätstest, Erfahrung im Echtbetrieb und Referenzen sammeln. Geringfügige funktionale Erweiterungen sind im Bereich des Monitorings geplant.

Angestrebtes Ergebnis:
Ziele USA/Kanada: Je 2 Probe-Installationen, 10 Leads, 1 Retailkunde
Ziele Europa: mind. 8-12 Probe-Installationen, 2 internat. Servicepartner, 2 Retailkunden,
2 Vertriebspartnerschaften

Abstract

The gleebees Electronic Shelf Lable System in Color (ESLC) is the first electronic shelf label with full colour display and high resolution. It is designed for application in retail stores.
The development of our current prototype was partly funded by a technology grant of the City of Vienna and supported by our shareholder Rehau, which turns out as important partner in certain technological issues as well as in sales and distribution.

Our system is now ready to go into mass production. The gleebees rail system is compatible with all standard rags used in retail. Displays are clipped on the rail. The rail comprises an electric and data bus. Each rail is connected to a rag station which is responsible for display management. The rag station contains a WIFI module and is connected to our ERP System. The ERP system provides monitoring features and is able to connect displays and product data. A different way to connect display and product is a barecode scanner.

We enter the market with two products:
1) GLEEBEES Kiosk System: small solution for single rags (example: chiller cabinet for drinks in the staff canteen), the solution contains an ERP.
2) GLEEBEES ESLC for big retailer: for whole shops or retail chains. We provide an API to connect the retailer’s ERP.

Market entrey:
We enter the European, American and Canadian market and assess the Japanese and Australian market. For market entry in USA and Canada we have external support by experienced export consultants. Our strategy is to contract distribution partners but the first step is to find reference customers. Our activities in sales and distribution comprise attendance at trade fairs and conferences to get in touch with interested retailers and to demonstrate our system. Further we plan to coordinate marketing activities like product videos, improvements of CI, CD and website, public releations, testing of adwords campaigns etc.

Testing and additional features:
With our partners Billa, DM, Rehau and Gerstner K u K Hofzuckerbäcker we plan long time tests (3 x Kiosk System, 6 x ESLC for big retailer). We expect a user-optimised system, operating experience and stability testing. Further we plan minimal feature extension for our monitoring system

Expected outcome:
USA/Canada: 2 test installations, 10 leads, 1 retail customer per country
Europe: 8-12 test installations, 2 international service partners, 2 retail customers,
2 distribution partners.

Projektpartner

- GleeBees GmbH