



KI-gestützte Preisreduzierungen in Echtzeit für den Lebensmitteleinzelhandel

Preisoptimierung für ablaufende und ausgelistete Artikel





Moderne Kunden kennen sich mit Rabatten aus: Manche warten mit dem Einkaufen auf Tagesangebote, andere teilen Angebote online. Angesichts von Preisnachlässen von bis zu 75 % auf Waren, die kurz vor dem Verfallsdatum stehen oder beschädigt sind, wundert es nicht, dass es mittlerweile Ratgeber für echte Schnäppchenjäger gibt. Supermärkte brauchen diese Preissenkungen, um ihre Waren zu verkaufen, Einnahmen zu erzielen und Lebensmittelverschwendung zu reduzieren. Allzu oft werden die Preise jedoch nicht optimiert, denn die Festlegung des richtigen Preises auf Grundlage von Lagerbeständen, einer genauen Berechnung der Preiselastizität und einer intelligenten Prognose der Kundennachfrage ist komplex.

Laut einer Analyse der Boston Consulting Group werden jede Sekunde 66 Tonnen Lebensmittel weggeworfen, im Laufe dieses Jahrzehnts wird diese Menge voraussichtlich sogar noch um fast ein Drittel steigen – Grund genug für den Einzelhandel, sich dringend mit diesem Finanz- und Nachhaltigkeitsproblem auseinanderzusetzen. Mithilfe von maschinellem Lernen können Einzelhändler Preise, die auf den individuellen Anforderungen jedes einzelnen Artikels in jeder einzelnen Filiale basieren, mittlerweile in Echtzeit festlegen. Damit maximieren sie nicht nur ihre Gewinnspanne und minimieren Abfälle, sondern reduzieren außerdem Personalkosten und Komplexität.

Erfahren Sie, wie viele Tonnen Lebensmittel in diesem Jahr bislang weltweit weggeworfen wurden



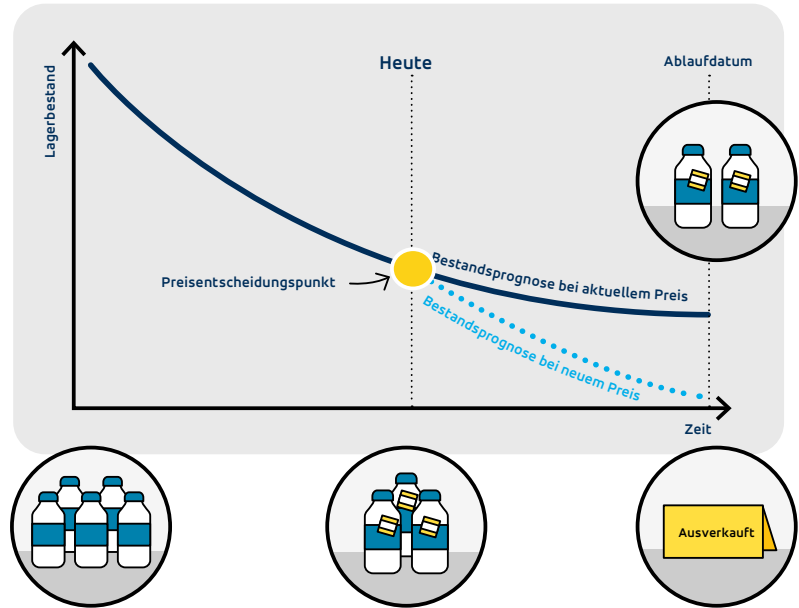
Wie viele Lebensmittel?

Preisreduzierungen – eine echte Herausforderung

Wenn es um Waren kurz vor dem Verfallsdatum geht, besteht die Herausforderung für Lebensmittelhändler darin, die richtige Vorgehensweise bei der Festlegung von Ausverkaufspreisen zu finden. Abschriften zu reduzieren, ist für jeden Einzelhändler wichtig. Doch auch die Gewinnspanne will optimiert werden. Welche Auswirkungen haben die verschiedenen Preisänderungen? Spielt der Wochentag eine Rolle? Wie wirkt sich das Ganze auf vollpreisige Waren, die Gewinnspanne und die Abschriften aus?

Die KI-gestützte Optimierungslösung Luminare Pricing Real Time von Blue Yonder berücksichtigt eine Vielzahl von Faktoren und empfiehlt den optimalen Preis für jeden Artikel und jede Filiale, damit Sie Ihre Geschäftsziele erreichen. Durch die Optimierung der Preisreduktion, die über eine einfache regelbasierte Preisgestaltung oder sogar reines „Bauchgefühl“ hinausgeht, können datengesteuerte, kontinuierlich optimierte Preise Ihren Filialmitarbeitern automatisch empfohlen oder sogar direkt mit elektronischen Regaletiketten verknüpft werden.

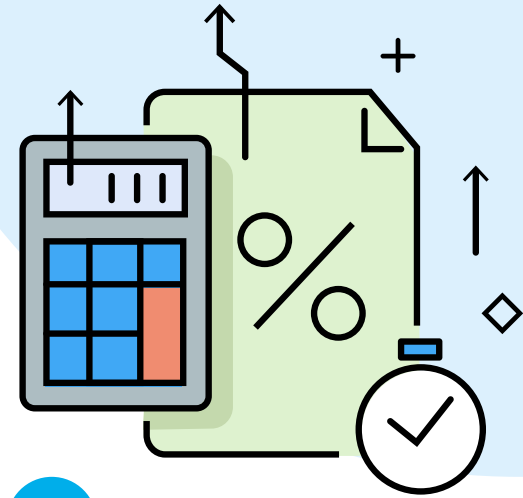
Die intelligente Festlegung des richtigen Preises macht nicht nur Ihre Filialen effizienter und verringert Abschriften, sondern wirkt sich auch positiv auf Ihren Gewinn und die Kundenzufriedenheit aus. Die KI von Blue Yonder kann Ihnen helfen, die Herausforderungen, die mit Preisreduktionen einhergehen, zu meistern.



In drei Schritten zur optimierten Preisreduktion

Luminate Pricing Real Time bietet eine KPI-basierte Optimierung, die in einem dreistufigen Prozess verschiedene Ziele wie Umsatz, Gewinn, Abschriften und Betriebskosten für den Bestand abwägt.

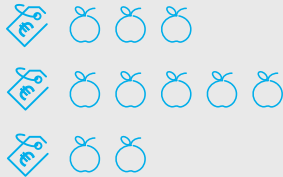
Echtzeit-APIs von und zur Filiale liefern innerhalb von Millisekunden Informationen zum optimalen Preis und der entsprechenden Preisreduktion. Und da sich das Ganze problemlos in vorhandene Handheld-Geräte, die in den Filialen genutzt werden, integrieren lässt, werden die Filialprozesse optimiert.



1

Messung der Preiselastizität

Präzise Bewertung der Preiselastizität für jeden Artikel und jede Filiale auf Grundlage von einzigartigen Mustern und Nachfrage



2

Nachfrageprognose

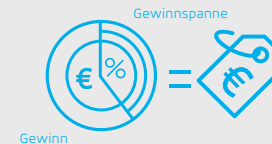
Präzise Vorhersage der Verkäufe auf Grundlage mehrerer Preisszenarien und unter Berücksichtigung interner und externer Faktoren wie Wetter und Ereignissen



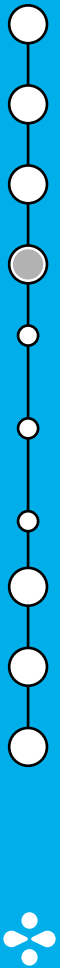
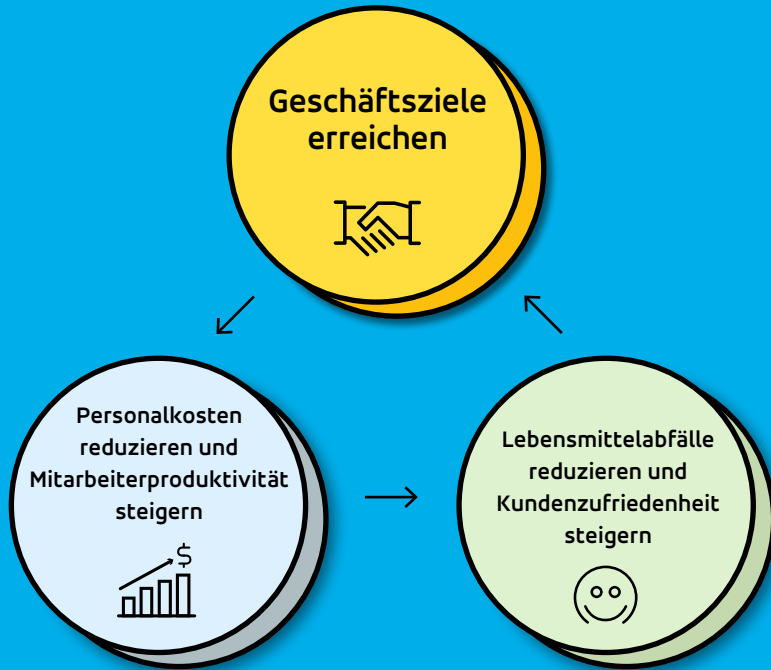
3

Automatisierte Preisgestaltung

Festlegung des optimalen Preises auf Grundlage von Nachfrage und Bestand – im Einklang mit der Geschäftsstrategie, z. B. Gewinnmaximierung, Abfallreduzierung oder eine Kombination



Die Geschäftsziele von Lebensmitteleinzelhändlern erreichen



Geschäftsziele erreichen

Optimale Echtzeit-Preisreduktion für Lebensmittelwaren im Einklang mit Geschäftsstrategien

Bei frischen Lebensmitteln und verderblichen Waren ist der Grat zwischen Verfügbarkeitsmaximierung und Abfallminimierung schmal. Die Luminata Pricing Real Time-Lösung von Blue Yonder empfiehlt den besten Preis und den besten Zeitpunkt, um diese Gratwanderung zu schaffen. Sie können Ihre KPIs mit einer Bestands-, Gewinn- oder Umsatzprognose abgleichen und dadurch Ihren Umsatz und Ihre Gewinnspanne verbessern und gleichzeitig die Abfallmenge managen und Ihre operativen Ziele erreichen.

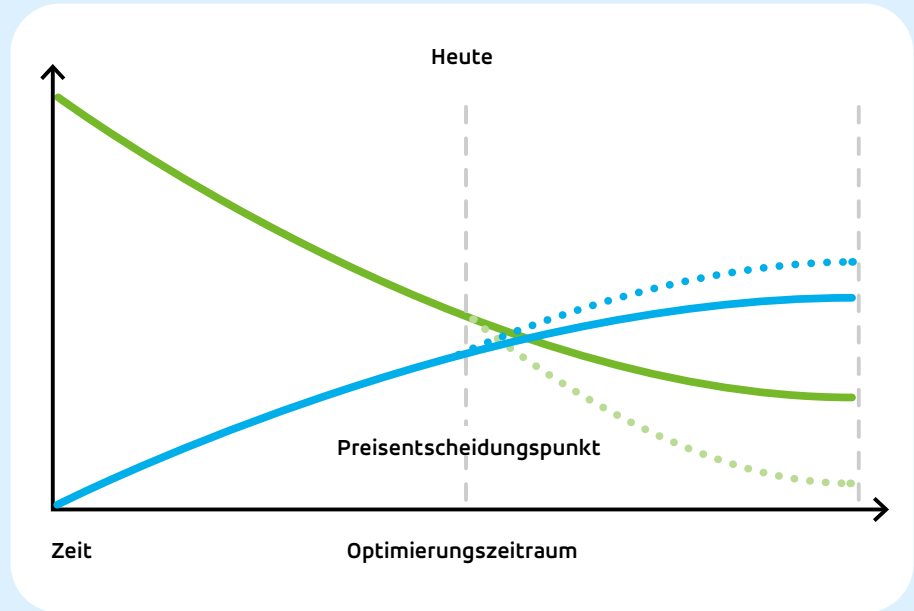
Optimierte
Preisentscheidungen
für das bestmögliche
Ergebnis

Bestandsprognose

- Prognose bei aktuellem Preis
- ... Prognose bei neuem, reduziertem Preis

Gewinnprognose

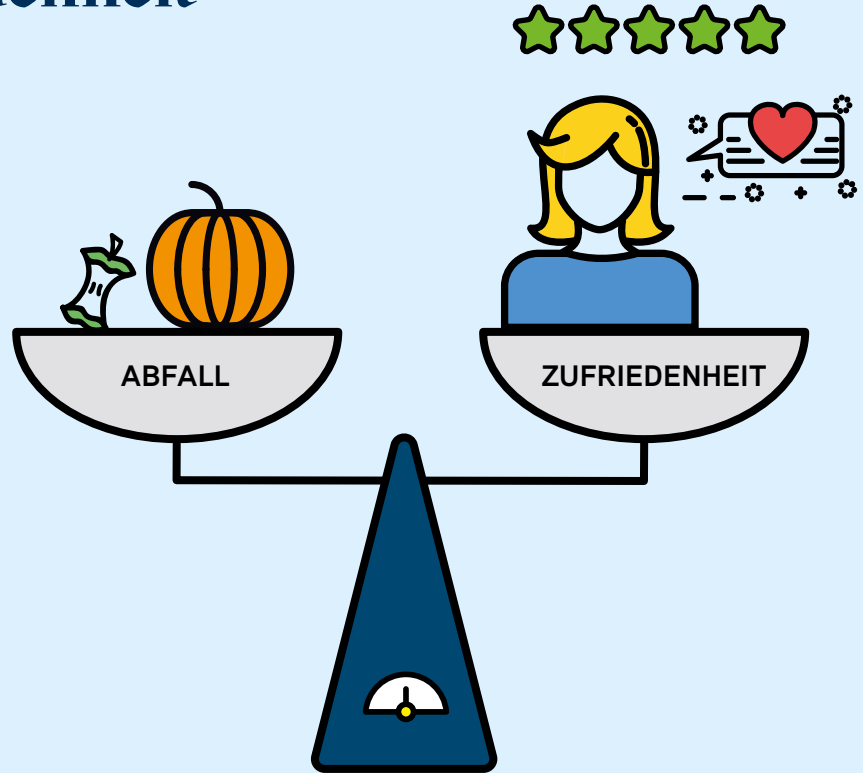
- Prognose bei aktuellem Preis
- ... Prognose bei neuem, reduziertem Preis



Lebensmittelabfälle reduzieren und Kundenzufriedenheit steigern

Die richtige Balance finden

Das Thema Nachhaltigkeit ist ein wichtiger Aspekt für Lebensmitteleinzelhändler. Sortiment und Lieferketten müssen auf neue Schlüsselwerte und das durch den Demografiewandel veränderte Kaufverhalten abgestimmt werden. Abschriften wirken sich auf die gesellschaftlichen Ziele und Umweltziele von Unternehmen aus – aber auch auf ihre Rentabilität. Der Lebensmitteleinzelhandel erlebt eine verbrauchergetriebene Revolution, die zu klareren Bekenntnissen zu Umwelt- und Verbraucherschutz führt.



Personalkosten reduzieren und Mitarbeiterproduktivität steigern

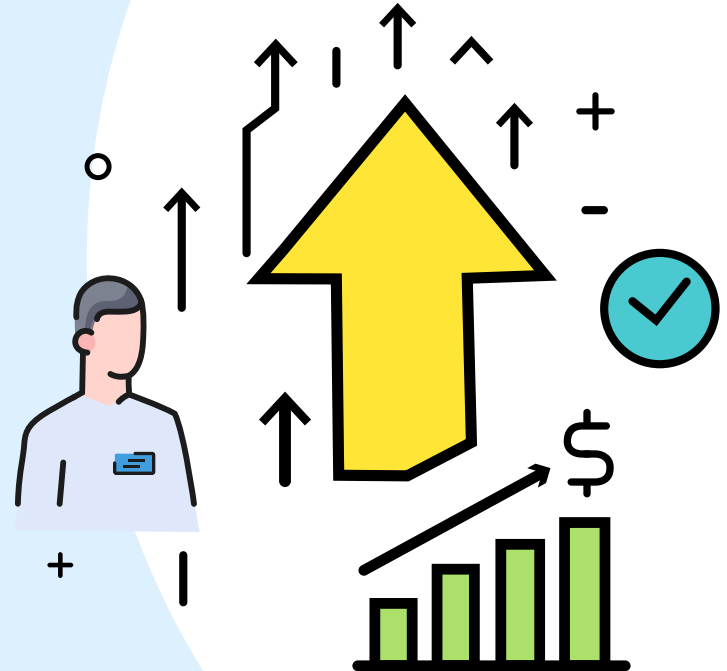
Frische Lebensmittel sind sehr verderblich und erfordern tägliche Aufmerksamkeit, denn nur so kann der Verkauf von abgelaufenen Produkten verhindert werden.

Im Lebensmitteleinzelhandel erfolgt die Preisherabsetzung noch vielfach manuell: Filialmitarbeiter kennzeichnen die Ware mehrfach am Tag von Hand mit entsprechenden Rabattetiketten.

Luminate Pricing Real Time von Blue Yonder verbessert die Mitarbeiterproduktivität und die Personalkosten erheblich, indem die Lösung Entscheidungen zur Preisherabsetzung automatisiert.

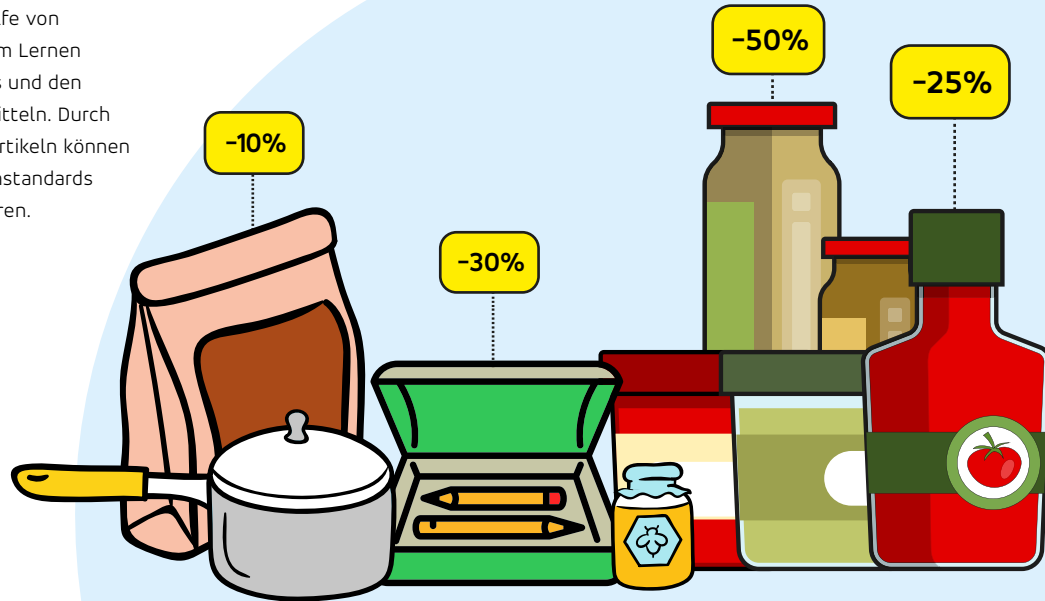
„In der Regel werden noch viele Managementprozesse in Lebensmittelgeschäften von Hand durchgeführt. Die Abteilungsleiter laufen mit ihren Notizblöcken durch die Gänge und prüfen, wie viele Kisten Bananen und Tomaten gebraucht werden. Entscheidungen werden nach Bauchgefühl getroffen – dabei können natürlich nicht alle Faktoren berücksichtigt werden.“

Bestände, die nicht bis zu ihrem Haltbarkeitsdatum verkauft werden, landen im Abfall und müssen entsprechend entsorgt werden.



Es geht nicht nur um Frische

Wenn neue Produkte eingeführt werden, müssen dafür andere Artikel aus dem Sortiment genommen werden. Das kann auf landesweiter Ebene oder pro Filiale erfolgen. Den richtigen Zeitpunkt zu bestimmen, an dem der Preis für den alten Artikel herabgesetzt wird, um Platz für das neue Produkt zu schaffen, ist eine komplexe Entscheidung. Mithilfe von Nachfrageprognosefunktionen, die auf maschinellem Lernen basieren, können Einzelhändler den optimalen Preis und den optimalen Zeitpunkt für diese Entscheidungen ermitteln. Durch eine gewinnbringende Ausmusterung von Auslaufartikeln können Einzelhändler sicherstellen, dass sie hohe Auslagenstandards beibehalten und gleichzeitig ihre Gewinne maximieren.



Intelligente Bereitstellung von optimierten Preisen in Echtzeit

Luminate Pricing Real Time von Blue Yonder liefert optimierte Preise auf intelligente Weise und in Echtzeit. Dabei werden die schwankende Nachfrage und Preiselastizität kontinuierlich gemessen, sodass Sie entsprechend reagieren können. Die Preisvorschläge gehen über eine einfache wettbewerbsfähige Preisanpassung hinaus, um täglich die optimalen Preise entsprechend der Verbrauchernachfrage, dem Wettbewerbsvorteil und anderen Faktoren zu liefern. Gleichzeitig können Sie Personalkosten senken und Ihre Rentabilität steigern.

Die Lösung bietet Ihnen Folgendes:

- Messung von Verbrauchernachfrage und Preiselastizität unter Berücksichtigung externer Nachfragesignale wie Wetter oder Ereignisse
- Nachfrageprognose, die diverse Preisstrategien unterstützt
- Auf Ihre Geschäftsstrategie ausgerichtete Preisoptimierung
- Echtzeitbereitstellung von Preisen für Filialmitarbeiter – individuell für jede Filiale

Blue Yonder weiß, was Sie brauchen, um wettbewerbsfähig und erfolgreich zu bleiben. Unsere SaaS-basierten Funktionen passen sich der Nachfrage an, nehmen Ihnen die manuelle Arbeit ab und ermöglichen es Ihnen, sich auf Projekte zu konzentrieren, die eine maximale Wertschöpfung bringen.

Erfahren Sie, wie Morrisons von der Preisherabsetzungsoptimierung von Blue Yonder profitiert hat



„Das Räumungsmodell zielt darauf ab, dass wir am Ende des Tages keine Bestände mehr übrig haben. Dadurch können wir bessere Preisherabsetzungen erzielen und gleichzeitig Abfälle reduzieren.“

Sehen Sie, was Rob Jenkins, Head of Supply Chain Development bei Morrisons, über den Umstieg auf KI-fähige Preisherabsetzungen für Frischware erzählt

Preisgestaltung ohne Rätselraten

Die Luminare Pricing Real Time-Lösung von Blue Yonder macht Schluss mit einer Preisgestaltung, die auf reinem Bauchgefühl beruht, und liefert stattdessen strategische Anpassungen, um den Absatz zu maximieren, noch ehe bestimmte Lebensmittel nicht mehr geeignet für die Verbraucher sind. Wenn sich Lebensmittelprodukte ihrem Verfallsdatum nähern, können KI-basierte Preisgestaltungstools proaktiv moderate Preisherabsetzungen vorschlagen, damit die Gewinnspannen maximiert und die Lagerbestände vor Ablauf des Verfallsdatums aufgebraucht werden.

Algorithmen, die auf maschinellem Lernen beruhen, prognostizieren die preisabhängige Nachfrage für jedes Produkt und jede Filiale auf Tagesbasis.

Schnelle
Wertschöpfung

Typische
Implementierungsdauer:
4-6 Wochen*



Optimierte Preisherabsetzung für alternde Bestände, die in den nächsten 0 bis 2 Tagen ablaufen



Preise werden mithilfe von Nachfrage- und Preiselastizitätsprognosen und einer vom Kunden definierten KPI-Strategie optimiert



Liefert Preisinformationen in Echtzeit unter Berücksichtigung der neuesten Bestandsdaten



KPI-basierte Optimierung, die verschiedene Ziele wie Umsatz, Gewinn, Abfall und Betriebskosten abwägt



Präzise Prognose des Absatzes und der Nachfrageveränderung im Fall von Preisnachlässen



Echtzeit-API, an die das Produkt, der Standort, die Verfallsmenge und das Verfallsdatum übertragen werden können



Einfache Integration in bestehende Handheld-Geräte in den Filialen



Informationen zum optimalen Neupreis und dem entsprechenden Rabattprozentsatz innerhalb von Millisekunden

*Abhängig von der IT-Architektur des Einzelhändlers





Erfahren Sie mehr darüber, wie Blue Yonder die Preisherabsetzung optimieren kann und gleichzeitig das gesamte Einkaufsumfeld, die Kundenzufriedenheit, die Rentabilität und die Nachhaltigkeit verbessert.

Mehr erfahren



Kundenerlebnis verbessern

Bieten Sie wettbewerbsfähige Preise, die Ihre Geschäftsziele unterstützen



Gewinnspannen maximieren

Maximieren Sie Ihre Gewinnspanne mit einem einzigen Tool



Mehr Gewinn für das Unternehmen

Belegen Sie die Auswirkungen der KPIs



Mitarbeiterproduktivität

Entlasten Sie Ihre Mitarbeiter durch automatisierte Preisvalidierung bei weniger Fehlern