prudsys | The Realtime Analytics Company

prudsys RDE|Assortment Planning

- Dynamische Anpassung von Absatzplänen
- Genaue Einschätzung von Aktionswirkungen
- Kostenoptimierte Verfügbarkeit von Waren

Das Modul RDE|Assortment Planning automatisiert Dispositions-prozesse direkt in der Prozesspipeline. Es ermittelt prozess-ungebundene Prognosen zu Abverkaufszahlen und liefert entsprechende Empfehlungen zu Produktmengen auf Einzelprodukt- oder Warengruppenebene.

Das Modul prudsys RDE|Assortment Planning erlaubt produktgenaue Vorhersagen von Nachfragewahrscheinlichkeiten und Abverkaufszahlen für gelistete und neue Produkte. Aussagekräftige Prognosen gewährleisten so eine kostenoptimierte Verfügbarkeit von Waren, eine dynamische Anpassung von Absatzplänen sowie eine genaue Einschätzung von Aktionswirkungen (z.B. Werbeaktion). Durch die Integration des Moduls in die Echtzeit-Umgebung der prudsys RDE werden Änderungen im Verkaufsverhalten zudem schnell erkannt und die Prognosemodelle fortlaufend vollautomatisch angepasst.

Vorteile

- Einbeziehung aller Dispositionskanäle
- Berücksichtigung von Saisonverläufen und Kreuzabhängigkeiten bei Warensortimenten

Funktionsweise

Basierend auf historischen Bestell-/Abverkaufsdaten ermittelt das Modul RDE|Assortment Planning unter Berücksichtigung verschiedener Echtzeit-Parameter, z.B. der aktuellen Bestell-/Abverkaufsinformation sowie weiterer Referenzdaten wie Wetter- und Demografieinformationen, valide Prognosen für aktuelle oder zukünftige dispositionsrelevante Werte.

Key features: prudsys RDE|Assortment Planning

Algorithmen

- Verfahren zur dynamischen Dispositionsanalyse basierend auf Large Data Sparse Grids
- Shepard Interpolation
- Verlaufskurvenmodelle und numerische Regression

Erfolgsmessung

- Fortlaufende Optimierung anhand der tatsächlichen Abverkaufszahlen

Ausgabekanäle:

- E-Commerce
- Stationärer Handel
- Logistik

Einsatzgebiete:

- Automatische/halbautomatische Dispositionsprozesse
- Mengenvorschläge im B2B/B2C-Shop für Bestandsprodukte und Neuerscheinungen
- Optimierung von Lagerhaltung/Warenausstattung im Filialgeschäft

FL_RDE-RE_060511

Assortment Management und Demand Forecasting

Optimieren Sie Produktion, Einkauf, Lagerhaltung und Logistik durch die Prognose von Abverkaufswahrschein lichkeiten.

- ✓ Vorhersage von Nachfrage-wahr-scheinlichkeiten
- ✓ Renditeorientiertes Bedarfsma-nagement
- ✓ Maximale Prognosegüte

Die Bestellung oder Produktion überhöhter Produktmengen verursacht unnötige Lagerkosten, sofern die Produkte nicht zeitnah vom Kunden abgenommen werden. Bestellt der Händler von einem Produkt mit einem hohen Nachfragepotential jedoch zu geringe Mengen, verschenkt er wiederum Umsatz und verärgert ggf. die Kundschaft. Treten Mängel in der Disposition vermehrt und verstärkt auf, so leidet nachhaltig die Kundenbindung.

Produktgenaue Vorhersagen von Nachfragewahrscheinlichkeiten und Abverkaufszahlen durch intelligente Echtzeitanalysen verhindern nicht nur überhöhte bzw. unzureichende Warenbestände. Sie gewährleisten zudem eine kostenoptimierte Verfügbarkeit von Waren, eine dynamische Anpassung von Absatzplänen sowie eine genauere Einschätzung von Aktionswirkungen (Werbeaktionen; saisonale Besonderheiten etc.).

Sie erhalten zudem Antworten auf folgende Fragen:

- Welche Faktoren beeinflussen die Nachfrage der angebotenen Artikel?
- Welche Produkte weisen ein ähnliches „Saisonverhalten" auf?
- Welche Waren haben zukünftig eine hohe Nachfrageaffinität?
- Wie verhält sich die Nachfrage bei neu eingeführten Produkten?

Das Modul RDE|Assortment Planning automatisiert Dispositionsprozesse direkt in der Prozesspipeline und ermittelt prozessungebundene Prognosen/Empfehlungen zu Waren-/Produktmengen.

Echtzeitanalysen auf Basis innovativer mathematischer Verfahren berücksichtigen nicht nur historischer Transaktionsdaten, sondern auch Referenzdaten (z.B. Informationen zu Wetter- und Demografie) sowie zeitliche Parameter wie Feiertage und Schulferien. Die daraus resultierenden Vorhersagemodelle lassen sich anschließend auf aktuelle und zukünftige Produktdaten anwenden.

Diese Vorhersagemodelle weisen eine hohe Prognosegüte auf und eignen sich zur Übertragung sowohl auf Produkt- als auch auf Filialebene. Durch zum Einsatz kommende Verfahren aus dem Reinforcement Learning lassen sich Änderungen im Verkaufsverhalten zudem schnell erkennen und die Qualität der Vorhersagemodelle in Echtzeit anpassen.

Ihre Ansprechpartnerin

Tina Stopp
Leitung Vertrieb
Tel.: +49 371 27093-21
E-Mail: sales@prudsys.de

prudsys AG
Zwickauer Str. 16
Deutschland
09112 Chemnitz
Tel.: +49 371 27093-0
Fax: +49 371 27093-90
E-Mail: info@prudsys.de
URL: www.prudsys.de

prudsys RDE Module

RDE | Recommendations | RDE | Newsletter | RDE | Pricing | RDE | Scoring | RDE | Data Cleansing | RDE | Assortment Planning