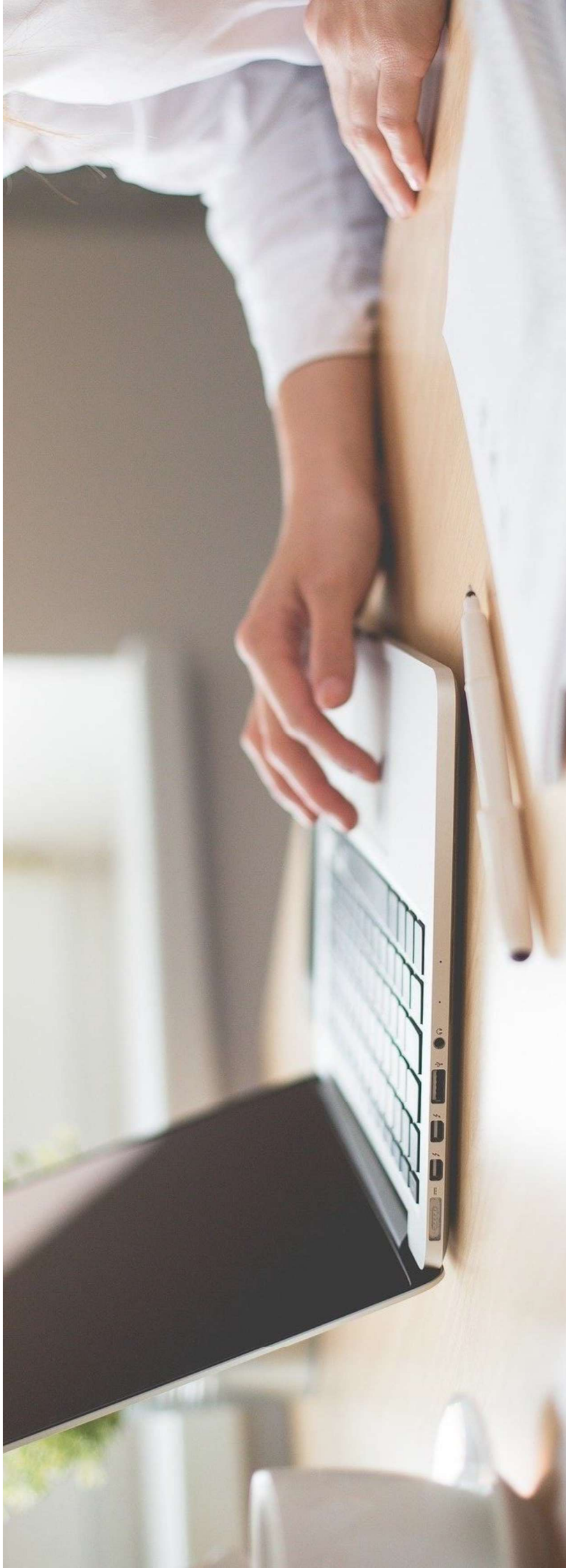




Artificial Intelligence bei h + p

DP-Abschriftenoptimierung, NOS-Bestandsoptimierung am POS

Whitepaper | hachmeister + partner | 2022

Inhalt

01 Überblick: Künstliche Intelligenz (KI)

Ziele

h + p Produkte für Handel und Industrie

02 Produktvorstellung

DP - Abschriftenoptimierung

NOS - Bestandsoptimierung am POS

Onboarding und Projektablauf

03 Live Demo

04 Offene Fragen

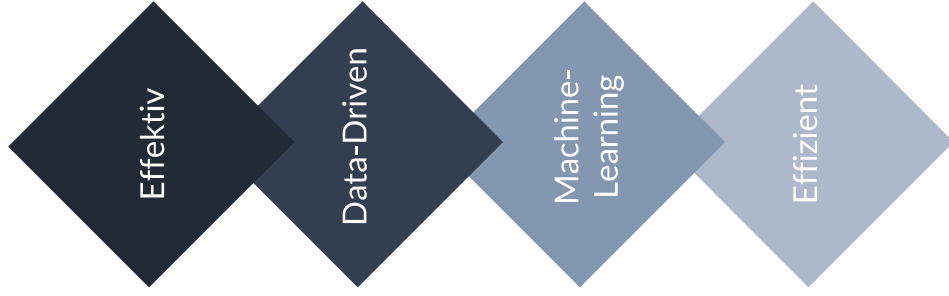


Referent: Lars Voss
Senior Partner

Fokus auf Prozessexzellenz und
KI-Konzeption

Mehr als 25 Jahre
Beratungserfahrung im Bereich
Fashion, Schuhe und Lifestyle

Automatisierung und Ertragssteigerung



Ertragssteigerung

Durch den Einsatz der $h + p$ KI-Tools steigern Sie ihren Absatz und können Abschriften bzw. das Endlager reduzieren.

Optimierung

Anstelle emotionaler Komponenten wird ein kontrolliertes und datenbasiertes KI-Konzept eingesetzt.

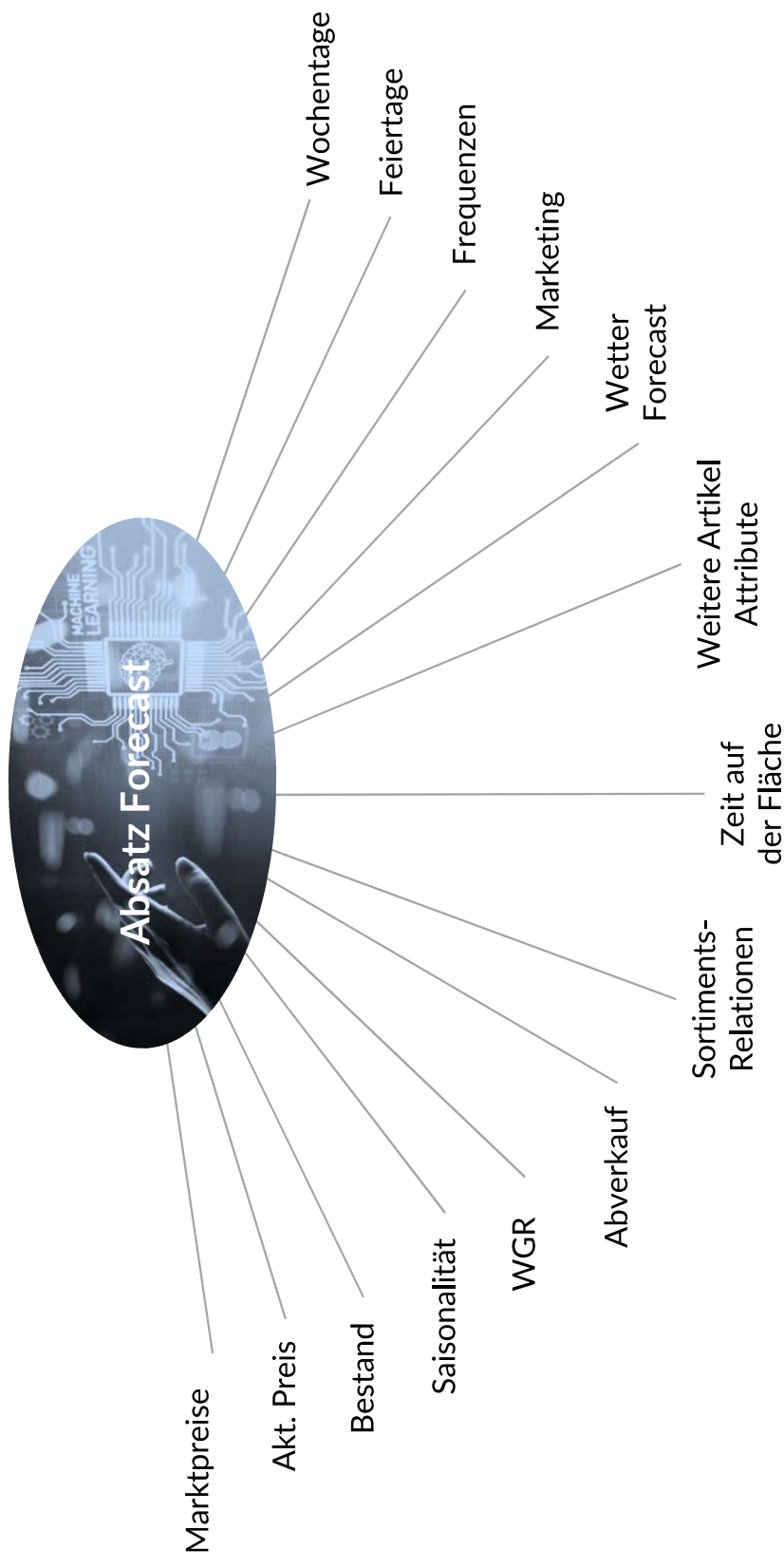
Automatisierung/ Vorschlagswesen

Unser Tool verschneidet ihre Rahmenparameter und Business Rules mit einem Machine Learning Ansatz um automatisiert den optimalen Bestand zu ermitteln.

Kostenkontrolle

Anders als andere Anbieter setzen wir nicht auf ein transaktionsbasiertes Business Modell, sondern auf einen monatlichen Fix-Preis.

Die Einflussfaktoren auf den Absatz sind so individuell wie ihr Sortiment



Künstliche Intelligenz (KI) – Boosted-Tree-Verfahren



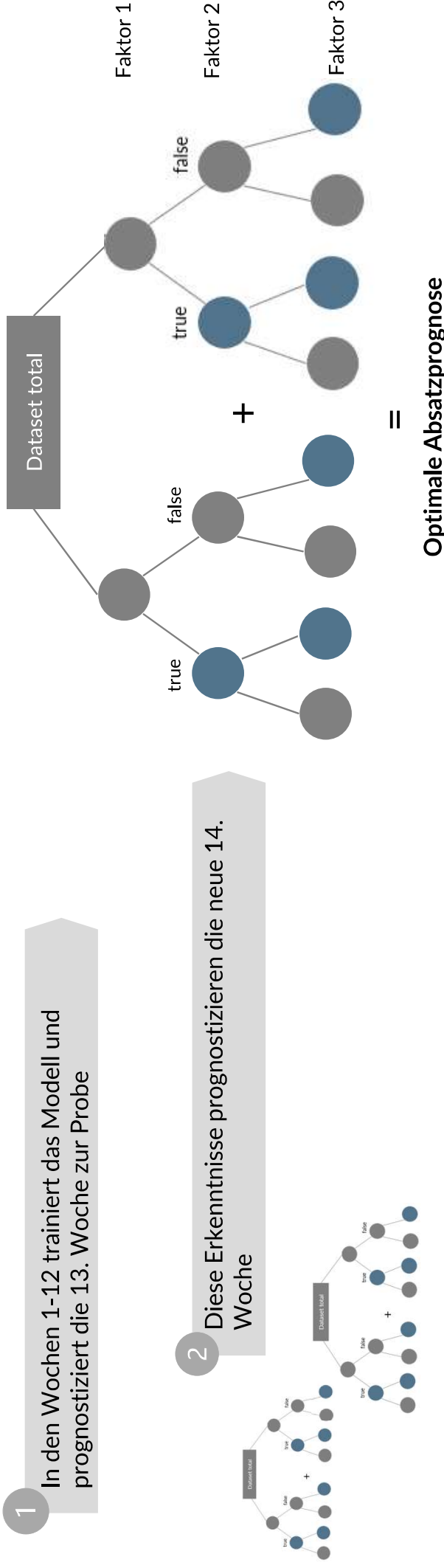
Der Abverkauf der letzten 13 Wochen dient als Basis der zu erstellenden Prognose

1

In den Wochen 1-12 trainiert das Modell und prognostiziert die 13. Woche zur Probe

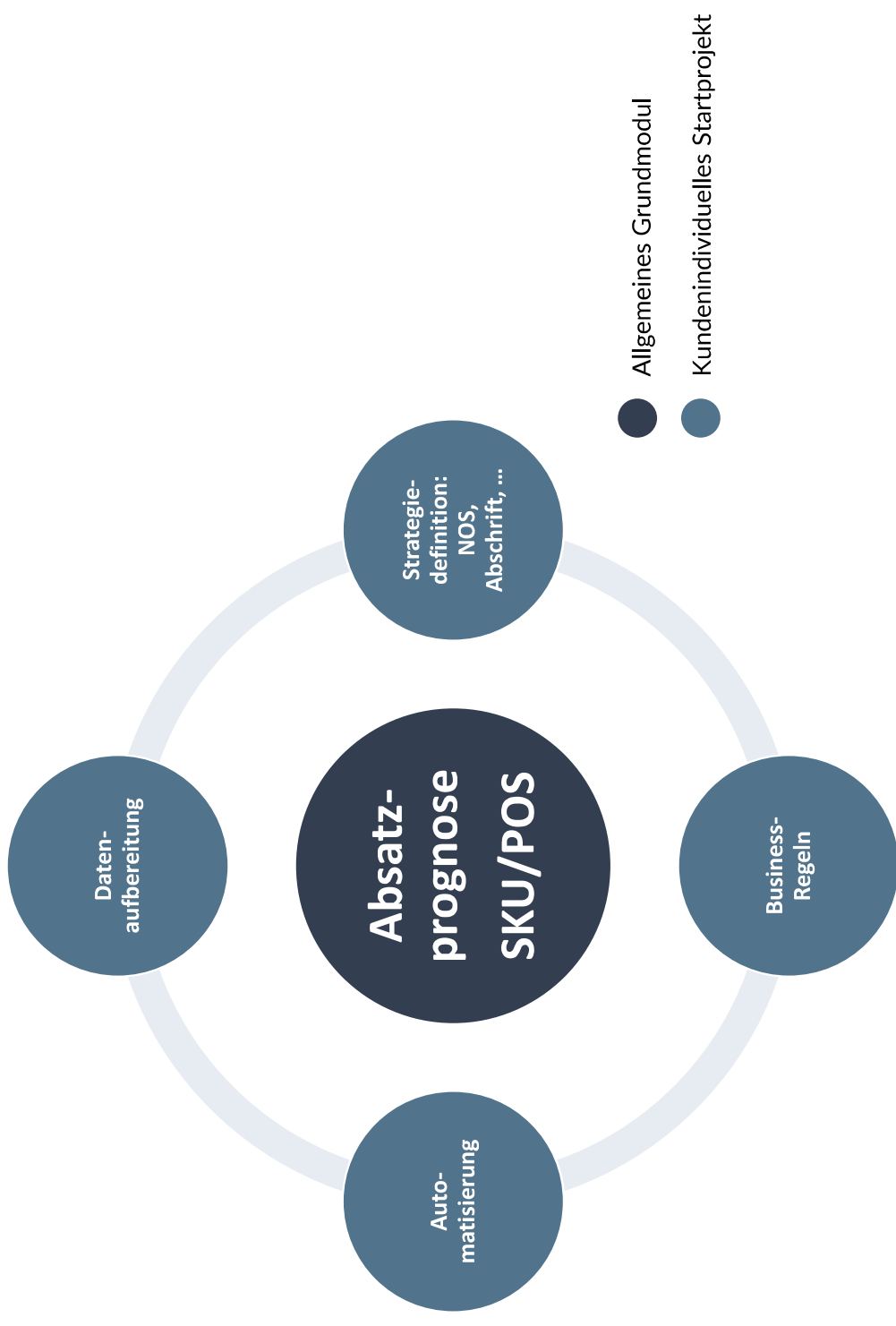
2

Diese Erkenntnisse prognostizieren die neue 14. Woche



Das Boosted-Tree-Verfahren errechnet nach jeder Entscheidung den Einfluss der einzelnen Faktoren, um diese in individueller Gewichtung einzusetzen.

Der modulare Ansatz des Modells



Die Absatzprognose

Die Absatzprognose für die dynamische Bestände/ Preissetzung umfasst:

Auswirkung auf das Kaufverhalten der letzten Monate

Tages-Wochen-Prognose für alle Artikel, Sortimente und Saisonalität & weitere externe Faktoren

Ableitung Gesamt-Umsatz und -Ertrag zur durchschnittlichen Lebensdauer als Hochrechnung

Ermittlung der **optimalen Bestandsliste** bei NOS- und zum „**besten Preis**“ bei Einmal-Artikeln

Tägliche Anpassung bei Abweichung von den Prognosen

Parameter:

Abverkaufsquoten (Renner-/Penner-Analyse)

Status (Zeitspanne, über die ein Produkt im Sortiment ist)

Ausverkäufe (Lagerbestand & Verfügbarkeit an POS)

Produkteigenschaften (Material, Größenlauf, Farbe, Gewicht...)

Platzierung am POS oder Onlineshop

Wiederbeschaffungszeit bei NOS und **Rausverkauf** bei Einmal-Artikeln

Dynamic Pricing - Abschriftenoptimierung



Mittels relevanter Faktoren und Machine-Learning werden alle möglichen **Absatz-Forecast-Funktionen** errechnet, um für Sie eine optimale **Preisempfehlung** vorausgesagt. Hierbei können auch Marktpreise in das Modell einfließen (Zusatzkosten).

Die Vorhersagegüte kann durch historische Daten trainiert und validiert werden.

Die aktuelle Preisempfehlung wird neben der **Saisonalität** immer auch aus den Verkaufsdaten der **aktuellen Verkaufssaison** ermittelt (z.B. 3 Monate rollierend).

Vorschläge werden auf Einzel-Farb-Artikel-Größen-POS-Ebene erstellt.

Die Absatzprognose als Basis für die dynamische Preisfindung umfasst:

 Auswirkungen der verfügbaren Bestände auf das Kaufverhalten der letzten Monate

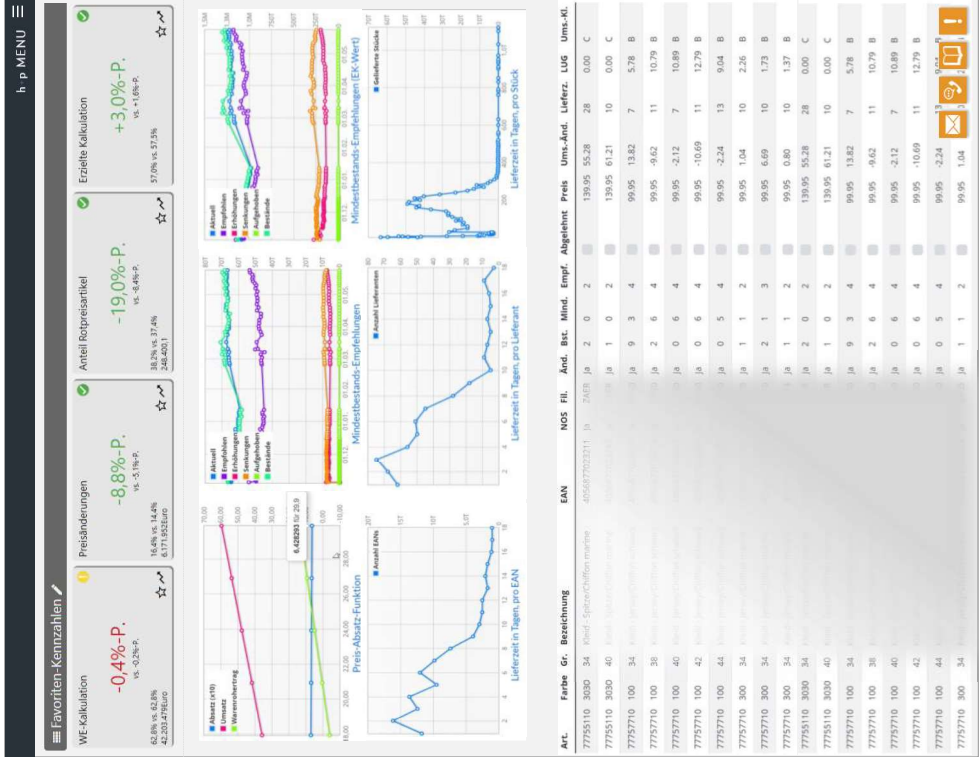
Tages-Wochen-Prognose für jeden Artikel, abhängig von Preisen, Sortiment, Saisonalität & weitere externen Faktoren

Ableitung Gesamt-Umsatz- und -Ertragswachstum als Hochrechnung

Ermittlung des optimalen Preises pro SKU je Standort

Stetige z.B. tägliche / wöchentliche Anpassung bei Abweichung von den Prognosen

NOS - Bestandsoptimierung am POS



Mittels relevanter Faktoren und Machine-Learning werden alle möglichen **Absatz-Forecast-Funktionen** errechnet, um für Sie eine optimale **NOS-Artikel-Bestandsempfehlungen** am POS vorausgesagt. Auch die Wiederbeschaffungszeit je Lieferant fließt in den Absatz-Forecast ein. Die Vorhersag Güte kann **durch historische Daten trainiert** und validiert werden. Die aktuelle Mindestbestandsempfehlung wird neben der **Saisonalität** immer auch aus den Verkaufsdaten der **aktuellen Verkaufssaison** ermittelt (z.B. 3 Monate rollierend). Vorschläge werden auf **Einzel-Farb-Artikel-Größen-POS-Ebene** erstellt.

Die Absatzprognose als Basis für die NOS-Artikel-Bestandsempfehlung am POS umfasst:



Auswirkungen der verfügbaren Bestände auf das Kaufverhalten der letzten Monate



Tages-Wochen-Prognose für jeden Artikel, abhängig von Wiederbeschaffungszeit, Sortiment, Saisonalität & weitere externen Faktoren



Ableitung Gesamt-Umsatz- und -Ertragswachstum als Hochrechnung



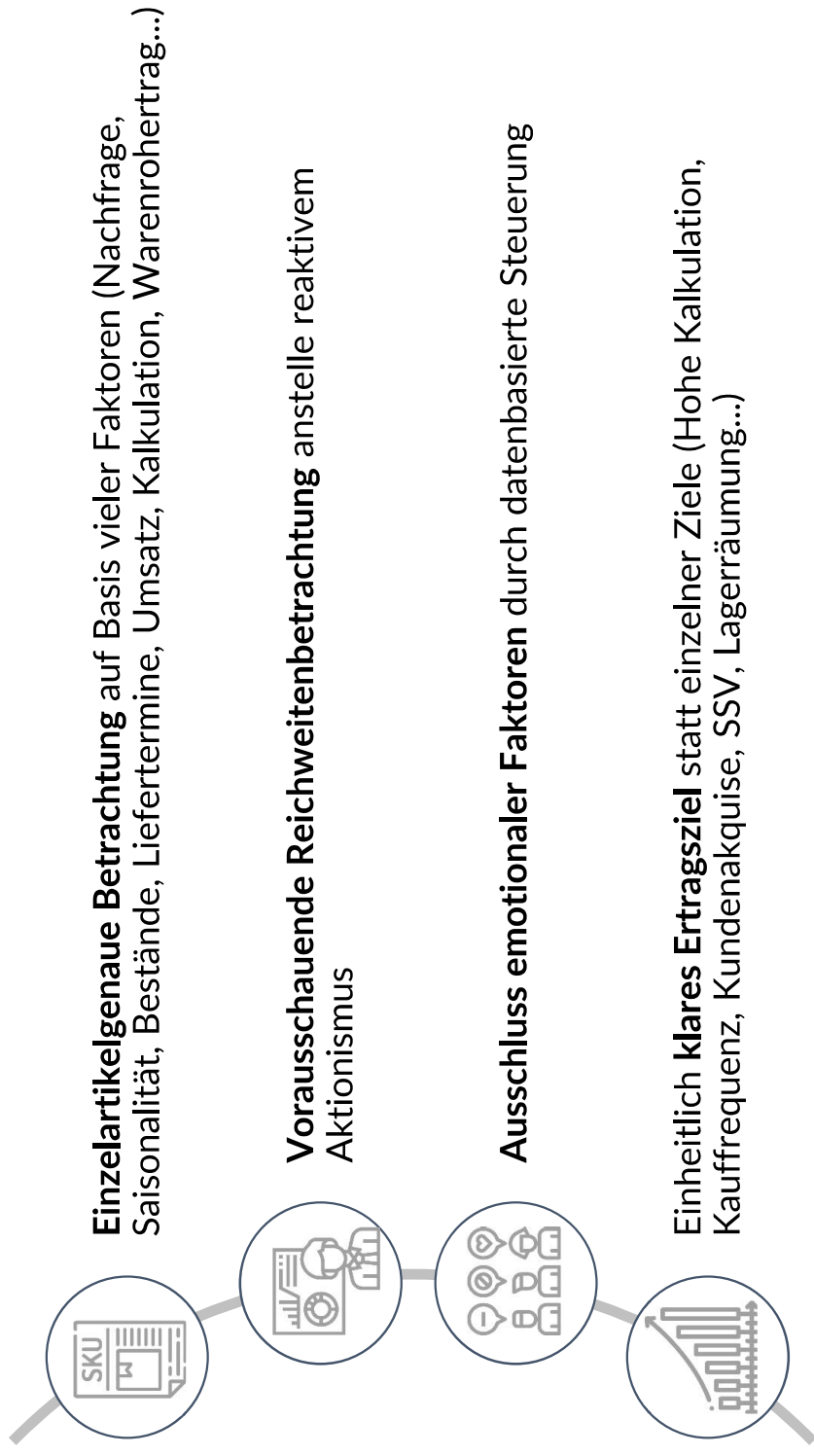
Ermittlung des optimalen NOS Bestands pro SKU je Standort



Stetige z.B. tägliche / wöchentliche Anpassung bei Abweichung von den Prognosen

für Händler; für Hersteller zur Optimierung angeschlossener Händler

Ihre Vorteile



WWW.HACHMEISTER-PARTNER.DE

Mirko Torbrügge*Sales Consultant*

Tel.: +49 521 2995 211

MTorbruegge@hachmeister-partner.de

Meisenstraße 94

D-33607 Bielefeld

Lars Voss*Geschäftsführender Gesellschafter*

Tel.: +49 172 5205147

LVoss@hachmeister-partner.de

Meisenstraße 94

D-33607 Bielefeld