

Blue Yonder

Mit künstlicher Intelligenz im Einzelhandel den Umsatz steigern, die Margen erhöhen und die beste Customer Experience bieten

BlueYonder

Best decisions, delivered daily



Unsere Vision

Intelligenter Arbeiten im Einzelhandel

Als führender Anbieter von KI-Lösungen für den Handel ermöglicht Blue Yonder Einzelhändlern, durch marktführende KI-Technologie komplexe Entscheidungen über die gesamte Wertschöpfungskette zu automatisieren und dadurch sowohl den Kundennutzen zu steigern als auch sehr schnell höhere Gewinne zu erzielen.

Der Einsatz von künstlicher Intelligenz verändert den gesamten Einzelhandel. Einzelhändler können sich dadurch wesentlich besser aufstellen, um ihren Kunden genau die Customer Experience zu bieten, die sie erwarten – und verlangen.

Die technologische Weiterentwicklung erlaubt es Systemen, täglich Milliarden automatisierter Entscheidungen zu treffen und dadurch die Fehlerquote zu reduzieren. Die Entscheidungen erfolgen objektiv und in Echtzeit.

Die Einführung von KI im Einzelhandel markiert den Start einer neuen Ära, in der die Mitarbeiter durch fundiertere Kenntnisse das Einkaufserlebnis für Kunden immer effektiver verbessern können.

Namhafte Handelsunternehmen sehen uns als Vordenker und Technologieführer, der den digitalen Wandel maßgeblich vorantreibt.

„Das System erfordert nur geringen Kapitaleinsatz und nutzt Cloud-Technologie sowie historische Verkaufsdaten, um den Warenbedarf vorherzusagen. Dadurch verringern wir unsere Kosten, reduzieren die Warenbestände sowie den Zeitaufwand unserer Mitarbeiter und bieten unseren Kunden ein optimiertes Angebot.“



Herausforderungen im Handel



**Steigende Kosten und
sinkende Gewinne**



Wachsende Datenmengen



**Hoher
Geschwindigkeitsbedarf**



Hohe Kundenerwartungen



Omnichannel-Anspruch



Strategische Kontrolle

Blue Yonder für den Handel

Lebensmittelhandel

Ob ein Lebensmittelhandel gewinnbringend ist, hängt maßgeblich von Skaleneffekten ab. Einerseits ist das oberste Ziel für Lebensmittelhändler die Steigerung des Umsatzes und des Ertrags, andererseits sind auch ein profitables Wachstum und die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit von höchster Relevanz. In einem Markt mit geringen Margen, zunehmender Komplexität, harter Konkurrenz und steigenden Kundenerwartungen ist es überlebenswichtig, sich schnell an veränderte Marktanforderungen anzupassen.

Herausforderungen der Filialdisposition im Lebensmittelhandel

- Unsicherheit der Nachfrage
- Wachsende Lücke zwischen Strategie und Umsetzung
- Komplexität der Lieferkette
- Sicherstellung einer nahtlosen Customer Experience

Lebensmittelhändler müssen ihre Dispositionsentscheidungen automatisieren und täglich optimieren, um die wachsenden Kundenerwartungen zu erfüllen und die richtige Balance zwischen Warenverfügbarkeit und Abfallaufkommen zu halten.

Herausforderungen der Preisgestaltung im Lebensmittelhandel

- Strategische Preisgestaltung
- Gestiegener Marktdruck
- Zunehmende Komplexität
- Einfluss der Preisgestaltung auf den Lagerbestand

Lebensmittelhändler brauchen Preisempfehlungen auf einer granularen Ebene (pro SKU, pro Filiale, pro Tag) und mit einem strategischen Ansatz, der sie vom Wettbewerb abhebt und ihnen hilft, ihren Umsatz und Gewinn zu steigern.

Modehandel

Die Mode verändert sich immer schneller! Kürzere Produktlebenszyklen und Multichannel-Entwicklungen stellen den extrem wettbewerbsintensiven Modehandel vor große Herausforderungen. Ob ein Handelsunternehmen am Ende erfolgreich ist, hängt von seiner Fähigkeit ab, sich schnell und flexibel den Veränderungen des dynamischen Marktes anzupassen und die Bereitschaft des Kunden, einen bestimmten Preis zu zahlen, präzise zu berechnen.

Herausforderungen der Preisgestaltung im Modehandel

- Customer Experience über alle Kanäle
- Effektive, saisonübergreifende Verkaufsförderung
- Dynamischer Markt
- Steigende Retourenquoten im Onlinehandel

Die Nachfrage über den gesamten Warenlebenszyklus zu optimieren, ist unerlässlich, um sowohl die Markenrelevanz als auch die Profitabilität aufrechtzuerhalten. Modehändler müssen das Kundenverhalten in ihre Preisentscheidungen einfließen lassen, um ihr Geschäft schnell an den Kundenerwartungen ausrichten zu können.



Was macht Blue Yonder einzigartig?

Wir ermöglichen Einzelhändlern, durch marktführende KI-Technologie komplexe Entscheidungen über die gesamte Wertschöpfungskette zu automatisieren und dadurch sowohl den Kundennutzen zu steigern als auch sehr schnell höhere Gewinne zu erzielen.





Schneller ROI

Wir setzen unsere Lösungen innerhalb von drei bis sechs Monaten mit Ihnen um und verwandeln die Anforderungen des Multichannel-Handels sehr schnell in Umsatz.



Zeit- und Kostenersparnis durch Nutzung der vorhandenen Systeme

Unsere KI-Technologie steigert die Leistung und die Präzision Ihrer bestehenden Systeme, sodass Sie diese weiter nutzen können und somit Zeit und Kosten sparen.



Die beste Customer Experience in jeder Filiale

Unsere innovative KI-Software liefert automatisierte Entscheidungen. Dadurch können sich die Mitarbeiter in jeder Filiale darauf konzentrieren, ihren Kunden das beste Einkaufserlebnis zu bieten.



Bewährte Kompetenz im Einsatz von KI für den Einzelhandel

Kein anderer Anbieter kann Machine Learning vom Lieferanten bis zum Regal so optimal einsetzen, um den Ertrag sehr vieler Produkte hinsichtlich Durchsatz, Marge und Verfügbarkeit für den Kunden zu verbessern.



Weltweit führend in der Entwicklung innovativer KI-Lösungen

Unsere Lösungen wurden von einem der größten Teams handelserfahrener Data Scientists in der Softwarebranche entwickelt, die weiterhin daran arbeiten, die Grenzen des KI-Wissens zu erweitern.

Blue Yonder Demand Forecast & Replenishment

Die KI-Lösung liefert Wahrscheinlichkeitsprognosen, die Hunderte verschiedener Variablen berücksichtigen, darunter das Wetter, Verkaufsaktionen, Feiertage und Schulferien. Sie übersetzt die Geschäftsstrategie in Millionen von täglichen automatisierten Dispositionsentscheidungen.

Blue Yonder Demand Forecast & Replenishment ermittelt täglich die optimalen Bestellmengen für jedes Produkt und jede Filiale, während die Zahl der manuellen Eingriffe auf ein Minimum reduziert wird. Diese Bestellmengen basieren auf einer gewichteten Optimierung gegensätzlicher Ziele wie zum Beispiel der Verringerung von Restbeständen und der Verbesserung der Warenverfügbarkeit.

Die Lösung ist hoch skalierbar und liefert die Bestellvorschläge im Voraus. Dadurch gewinnen Sie Zeit, sich um die Verfügbarkeit der richtigen Warenmenge zu kümmern und die Erwartungen Ihrer Kunden zu erfüllen.

„Für uns ist es entscheidend, in jeder Filiale die richtige Menge an Frischfleisch für den Kunden verfügbar zu haben. Dabei spielt die automatisierte Disposition auf Basis genauer Absatzprognosen die zentrale Rolle. Mit Blue Yonder konnten wir unsere Prozesse deutlich optimieren.“



Ralph Dausch
Geschäftsleitungsmitglied,
Kaufland Fleischwaren International

Bis zu

80%

weniger Out-of-Stock-Situationen

10-mal **50-mal**

höhere Produktverfügbarkeit

weniger manuelle Eingriffe



Vorteile



Schneller ROI

Optimierung von Prozessen und Entscheidungen



Präzision

KPI-basierte Prognosen und Warendisposition



Automatisierung

Reduzierte Kosten



Nachfrageorientiert

Auf den Kunden abgestimmte Lieferkette



Innovation

Selbstlernende Supply-Chain-Systeme

Blue Yonder Price Optimization

Preisgestaltung ist eine zentrale strategische Komponente des Einzelhandels, die sich nicht nur auf die Profitabilität auswirkt, sondern auch auf das Markenimage eines Unternehmens und die Customer Experience. Blue Yonder Price Optimization ermittelt automatisch den optimalen Preis, mit dem Einzelhändler die besten Ergebnisse erzielen und gleichzeitig ihr Markenversprechen erfüllen können.

Die Lösung liefert entsprechend der Konsumentennachfrage, der Markentreue und dem Wettbewerb optimierte Preise für jeden Vertriebskanal und jedes Produkt. Sie misst den Zusammenhang zwischen Preisänderungen und Nachfrageverhalten und bezieht die Geschäftsstrategie in die Analyse mit ein.

Blue Yonder Price Optimization reagiert sehr schnell auf Marktveränderungen und berücksichtigt neben den Verkaufszahlen auch Verkaufsaktionen, besondere Ereignisse und das Wetter. Die Lösung zählt auf die Preisstrategie entlang des gesamten Produktlebenszyklus ein und erzielt innerhalb kurzer Zeit messbare Ergebnisse sowie einen Return on Investment.

OTTO

OTTO steigert mit Blue Yonder Price Optimization Umsatz und Gewinn im Bereich Herrenbekleidung

In einem halbjährigen Pilotprojekt testete OTTO in der Herrenausrüstung, wie mithilfe der Blue Yonder Lösung die Preissetzung automatisiert werden kann, um den Verkauf und die Einnahmen zu steigern. Mit beeindruckenden Ergebnissen: Blue Yonder war nachweislich in der Lage, gleichzeitig den Absatz, den Umsatz und das Geschäftsergebnis signifikant zu optimieren. Auf dieser Basis wurde die Lösung auch im Bereich Damenoberbekleidung eingesetzt. Inzwischen erfolgt der sukzessive Rollout auf das gesamte Sortiment.

Erhöhung des
Umsatzes um bis zu

15 %

Gewinnsteigerung
um

5 %

Reduzierung der
Lagerbestände um

20 %

Vorteile



Breit gefächerte Zielsetzung

Verbesserung der Customer Experience,
Markenwahrnehmung und Markentreue



Dynamisch

Marktorientierte, präzise Prognosen



Automatisierung

Optimierung des Abverkaufs zum vollen
Preis über alle Kanäle und Bestände



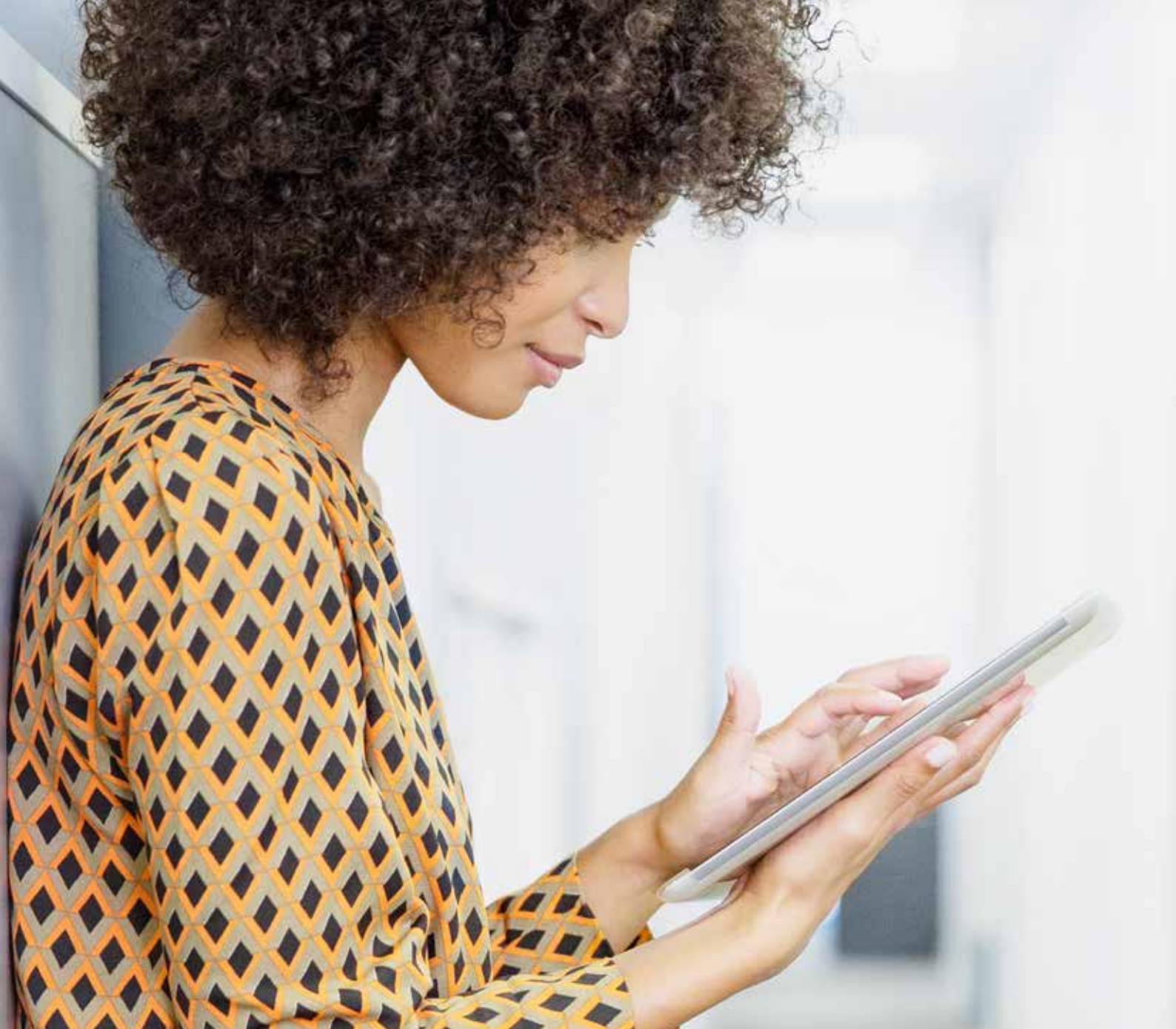
Preisgestaltung über den Produktlebenszyklus

Verkaufs- und Bestandsoptimierung



Schnelle Umsetzung

Verbesserung der Margen, des Lager-
umschlags und des Abverkaufs



Die Technologie hinter den Blue Yonder Lösungen

Unsere Lösungen zur Preisgestaltung und Warendisposition basieren auf innovativen Machine-Learning-Algorithmen, die von unseren hoch qualifizierten Data Scientists speziell für den Handel entwickelt wurden. Die Blue Yonder Technologie baut auf vier Säulen auf, um die Qualität und Geschwindigkeit der Entscheidungen im Einzelhandel zu erhöhen.



Daten und Infrastruktur

Der Grundstein für alle Entscheidungen

Wir managen erfolgskritische Daten in der Cloud und stellen höchste Leistung und maximale Verfügbarkeit sicher.



Algorithmen und Machine-Learning-Modelle

Wertschöpfung aus Daten

Unsere weltweit führenden Machine-Learning-Algorithmen und -Modelle sind auf die Herausforderungen des Einzelhandels abgestimmt.



Hohe Branchenkompetenz im Handel

Verständnis und Optimierung der Geschäftsbedingungen

Wir verstehen Prozesse, Probleme und optimale Vorgehensweisen des Einzelhandels und bieten skalierbare Lösungen für die Lieferkette und Preisgestaltung.



Automatisierung und Skalierung von Entscheidungen

Maximale Agilität für wesentlich höhere Profitabilität

Erkenntnisse allein sind nicht genug. Danach zu handeln ist entscheidend! Hochklassige Modelle ermöglichen automatisierte Entscheidungen, die das ganze wirtschaftliche Potenzial der vorhandenen Daten ausschöpfen.

Über Blue Yonder

Blue Yonder, ein Unternehmen von JDA, ist ein führender Anbieter von Lösungen für künstliche Intelligenz (KI) und maschinelles Lernen (ML). Es ermöglicht Einzelhändlern sowie Konsumgüter- und anderen Unternehmen, ihre Geschäftsabläufe zu transformieren und rentablere, automatisierte Geschäftsentscheidungen zu treffen. Dadurch lassen sich deutlich höhere Gewinne und optimierte Kundenerlebnisse erzielen.

Durch die Integration von KI und ML in die Supply Chain und Merchandising-Prozesse können Unternehmen wesentlich schneller auf dynamische Marktbedingungen und Kundenpräferenzen reagieren.

Entwickelt von einem der größten Teams von promovierten und auf den Handel sowie Supply Chain spezialisierten Data Scientists und Software Engineers, liefern Blue Yonders KI und ML-Lösungen täglich mehr als 600 Millionen intelligente, automatisierte Entscheidungen.

Blue Yonder wurde 2008 in Karlsruhe vom ehemaligen CERN-Wissenschaftler Professor Michael Feindt gegründet und 2018 von JDA Software übernommen. Das Unternehmen hat bereits zahlreiche Auszeichnungen erhalten, darunter den Experton Big Data Leader Award 2016, den BT Retail Week Technology Award, dem Deutschen Innovationspreis 2015, den IGD Award 2017 für Supply Chain Innovation und als Top-100-Innovator 2017.

Blue Yonder stellt seine Lösungen über Microsoft Azure bereit und wurde 2018 als Finalist des Microsoft Partner of the Year Awards in der Kategorie Retail ausgezeichnet.



Blue Yonder

Best decisions, delivered daily

Blue Yonder GmbH

Ohiostraße 8
76149 Karlsruhe
Germany

+49 721 383117 0

Blue Yonder Software Limited

19 Eastbourne Terrace
London, W2 6LG
United Kingdom

+44 20 3626 0360

JDA Software

15059 N. Scottsdale Road, Suite 400
Scottsdale, AZ 85254-2666
United States

+1 833.JDA.4ROI
+1 833.532.4764

info@blue-yonder.com

blueyonder.ai

jda.com

info@jda.com

BlueYonder
a jda. company