



MARKET PERFORMANCE
AND STRATEGY

CONSUMER
AND SHOPPER

**ANALYTICS AND
IN-MARKET EXECUTION**

MEDIA

RETAIL

TECHNOLOGY

IRI ASSORTMENT OPTIMIZATION

Optimieren Sie Ihr Sortiment und erzielen Sie bis zu 5% Umsatzsteigerung pro Kategorie.

Marktsituation

Die Verbrauchertrends ändern sich rasant. Es ist daher von immenser Bedeutung, erfolversprechende Produkte schnell zu identifizieren und die Regalproduktivität zu maximieren. Die heutigen Käufer sind anspruchsvoll und schnell frustriert, wenn das Sortiment zu groß ist und sie Schwierigkeiten haben, ihr Wunschprodukt zu finden, oder wenn das Sortiment zu klein ist und ihr Lieblingsprodukt fehlt. Schnell werden dann Marken und Geschäfte endgültig gewechselt. Hersteller und Einzelhändler benötigen neue, flexible und integrierte Lösungen, die sowohl das Sortiment als auch das Regal optimieren und Kategoriewachstum und Markendynamik fördern.

Möglichkeiten

Die Verbraucherpräferenzen für Produkteigenschaften genau zu kennen und die richtige Produkt-Listung im Handel sind unerlässlich für profitable Entscheidungen. Erfolgreiche Unternehmen identifizieren zudem Innovationsmöglichkeiten basierend auf diesem detaillierten Blick auf die Kategorie. Um gemeinsam effiziente und effektive Planungsgespräche zu führen, die den Käufern zugutekommen und zugleich Umsatz und Gewinn maximieren, müssen Hersteller und Händler einen tiefen Einblick in die Bedürfnisse und Präferenzen der Konsumenten sowie die Dynamik der Kategorien gewinnen.

Einschränkungen

Das Produktangebot wächst ständig, der Regalplatz aber ist begrenzt. Es reicht nicht mehr aus, sich auf traditionelle Verkaufskennziffern zu verlassen, um im Wettbewerb um das „beste“ Regal zu gewinnen - und um den Verbraucher.

Es wird immer entscheidender, die Antworten auf wichtige Fragen zum Sortiment genau zu kennen. Die häufigsten Fehler bei der Sortimentsgestaltung werden verursacht durch mangelnde Kenntnis darüber, welche Produkte beziehungsweise welche Produkteigenschaften den Kategorie-Umsatz wirklich steigern. Eine noch schwierigere Antwort ist auf die Frage zu finden, wie sich die Relevanz eines Produkts mit der Änderung der tatsächlichen Regalgröße verändert und wie groß Austauschbeziehungen im Sortiment sind. Sales-Manager kämpfen mit einer Vielzahl von Daten und sind sich nicht sicher, wie sie schnell und eindrucksvoll händlerspezifische Überzeugungsarbeit leisten können, um das Wachstum von Kategorien und Marken gleichzeitig zu fördern. Hersteller und Händler benötigen einen effizienten, intuitiven und transparenten Prozess zur Optimierung des Sortiments, der unternehmensintern und zusammen mit den Kunden genutzt werden kann.

Warum IRI?

IRI Assortment Optimization ist eine intuitive, hochmoderne Lösung, die auf maschinellem Lernen basiert und das richtige Sortiment nach Kategorie

und Filiale bestimmt, um den höchsten Umsatz zu erzielen. *IRI Assortment Optimization* erstellt effektive, robuste Sortimentspläne, die zu einer Maximierung des Kategorie-Wachstums, einer Minimierung der Kannibalisierung sowie zu effektiven Innovationseinführungen führen. *IRI Assortment Optimization* ist die einzige Lösung auf dem Markt, die kontinuierlich auch kleine Veränderungen aufzeichnet und das Sortiment entsprechend anpasst. Die branchenführende Methodik für Hersteller und Händler bietet eine gemeinsame Datengrundlage, die beide nutzen können, um effektiv und effizient zu planen. In unserer einfach zu bedienenden, intuitiven Online-Anwendung können effektiv alle möglichen Szenarien simuliert und Sortimentsänderungen getestet werden.

Unterstützt durch IRIs Analytics Center of Excellence (ACE)

IRI ACE ist ein international führendes Analysezentrum für die FMCG-Branche weltweit. Es ist nach ISO 9001:2015 zertifiziert. ACE ist ein Ökosystem, das Analytik, Innovation und Technologieexpertise unter einem Dach vereint mit über 220 Modelingexperten und Beratern, die jährlich über 20 Billionen Datensätze verarbeiten und analysieren und Hunderte von Kunden auf der ganzen Welt bedienen.

Beantwortet Fragen zum Sortiment

- Wie können Sie das Händlersortiment optimieren, um das Kategoriewachstum voranzutreiben und die Produktauswahl zu vereinfachen? Wie viel Wachstum ist möglich?
- Welche Produkte sorgen für zusätzlichen Umsatz im Vergleich zu denen, die nur kannibalisieren?
- Welche Produkteigenschaften werden von den Konsumenten am meisten geschätzt?
- Welche sind die wichtigsten Ersatzprodukte für jedes Produkt?
- Was passiert mit der Dynamik und den Präferenzen einer Kategorie, wenn es ein neues Listing/Delisting gibt?

So funktioniert es

IRI Assortment Optimization (AO) ist eine Point-of-Sale-basierte Lösung, die die Analyse der Sortimentsmodellierung, maschinelles Lernen und Analytics auf Basis von Produktattributen nutzt, um integrierte Sortimentspläne zu erstellen. AO wertet die Präferenz der Käufer für die verschiedenen Produkte und Attribute einer Kategorie aus, um die Kannibalisierung ebenso wie den Wachstumsbeitrag zur Warengruppe für jeden Artikel zu bestimmen. Dabei wird der Beitrag jedes Produkts zur Kategorie und zum Markenwachstum in jedem Geschäft und jedem Regalbereich bewertet. Neben einer wirkungsvollen und effektiven, kontinuierlichen Aktivierung ermöglicht AO die Planung, Simulation und Optimierung von Sortimentsszenarien sowie die Überprüfung der Auswirkungen von Innovationen. Die einzigartige Liquid Modeling™-Technologie von IRI nutzt In-Memory-Datenbank-Systeme, um integrierte Workflows mit hoher Reaktionsfähigkeit und beispielloser Geschwindigkeit über das „what, so what and now what“ aufzuklären. Proprietäre IRI-Algorithmen und fortschrittliche, präskriptive Analysemethoden identifizieren Chancen, quantifizieren das Umsatzpotenzial und empfehlen spezifische Maßnahmen.

Ihr Mehrwert durch IRI

In den vergangenen zwei Jahren haben Hersteller und Einzelhändler auf der ganzen Welt *IRI Assortment Optimization* vertraut, um ihre Produkte und Sortimente in über 290 Kategorien zu verwalten und eine Umsatzsteigerung von 3 bis 5% pro Kategorie erfahren.

Kontakt

Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem IRI-Ansprechpartner oder senden Sie Ihre Anfrage an: International.Analytics@IRIworldwide.com

Über IRI. IRI ist führend in der Bereitstellung leistungsstarker Marktinformationen, vorausschauender Analysen und Erkenntnisse über künftige Entwicklungen, die zu effektiven Maßnahmen führen. Wir gehen gezielt über die reine Datensammlung hinaus, um Wachstum für unsere Kunden in den Bereichen FMCG und Einzelhandel zu schaffen. Wir finden heraus, worauf es ankommt und wie sich dies auf ihr Geschäft auswirken wird. Bringen Sie Ihr Unternehmen mit IRIworldwide.com voran.

IRI Information Resources GmbH, Gladbecker Straße 1, 40472 Düsseldorf. Mail: marketing.de@IRIworldwide.com. Phone: +49 211 36 119 0.

