



## Qualität und Retouren

- Steigerung der Kundenzufriedenheit durch schnellere Identifizierung von Massenretouren
- Margenschutz durch bessere Compliance bei der Lieferantenretoure
- Reduzierung des Risikos von Rückrufaktionen

## Vertrieb

- Maximierung der Verkaufszahlen durch genauere Analyse des Nachfrageverhaltens
- Befähigung von Filialleitern zur Identifizierung von Chancen zu Upselling-Schulungen

## Bestandsgenauigkeit

- Steigerung der Kundenzufriedenheit durch Verbesserung von Produktverfügbarkeit, -qualität und -frische
- Bestandsoptimierung durch genauere Analyse des Produktverhaltens

## Ausführung

- Effizienzsteigerung bei Prüfungen, Personal, periodischer Inventur usw.
- Verbesserte Genauigkeit bei Direktlieferungen, Assumed-Receipt-Paletten

## Preissenkung und -auszeichnung

- Weniger Preissenkungen durch bessere Warenwälzung, Liefergenauigkeit
- Verbesserung von Gewinnen, Compliance, Margen durch schnellere Identifizierung von Missbrauch und Preisauszeichnungsfehlern
- Optimierung des Merchandising durch Regalplatzanalyse
- Besserer GMROI nach Produkt

## Verlustraten

- Minimierung des Verlusts durch Verfall, Schäden, Ausschuss bei Rückführlogistik im Vergleich zu Erwartungen
- Risikoreduzierung durch bessere Verlustprognosen

## Dark Data

- RFID-Daten
- Regal-Imaging
- Roboter, Computer-Kameras, Skalierung und IoT
- SmartCount