

# Wie funktioniert aifora?

## aifora SaaS Lösungen

Alle Händler geben ihre Daten anonymisiert in das Datenökosystem von aifora ein.



### aifora Plattform

aifora prognostiziert mithilfe von selbstlernenden Algorithmen das Kaufverhalten (Demand Forecasting) und errechnet darauf basierend Vorschläge. Die Vorhersage berücksichtigt Wetterdaten, Marktdaten, Wettbewerberdaten, historische Daten, Eventdaten...

### Intelligent Price Automation (IPA)

Zu welchem Einstandspreis soll ein Produkt verkauft werden?  
> **Initial Pricing**

Welches Produkt soll in welcher Höhe zu welchem Zeitpunkt und in welcher Location reduziert werden?  
> **Abschriftenoptimierung**

Wann und wie sollen Preise dynamisch an das Marktumfeld angepasst werden?  
> **Dynamic Pricing**

Welche Kampagnen und Promotions sollen mit allen Preismaßnahmen koordiniert werden?  
> **Promotions**



### Intelligent Stock Automation (ISA)

Wie sollen saisonale Artikel auf verschiedene Vertriebskanäle bedarfsgerecht verteilt werden?  
> **Allokation**

Wann sollen wie viele NOS-Artikel automatisch wiederbeschafft werden?  
> **Replenishment**

Welche Artikel sollen von einer Lokation zur anderen Lokation umgelagert werden?  
> **Umlagerungen**

Abverkäufe



aifora zeigt zu jedem Zeitpunkt eine dynamische Prognose der Abverkäufe.

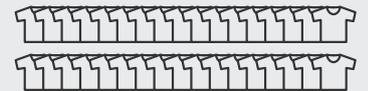
### Ergebnis:

Steigerung von Umsatz und Profit bei gleichzeitiger Reduzierung des Bestandes.

## Beispiel

### Zielsetzung

Grundsätzlich können Händler zwischen einer bestands- und profit-optimierten Strategie wählen. Händler 1 entscheidet sich für die bestands-optimierte Strategie und möchte möglichst alle Produkte zum Ende der Saison abverkaufen, z. B. in 3 Monaten 100 T-Shirts verkaufen.



### Kalkulation

Händler 1 bekommt jetzt eine Vorhersage, wie er seine 100 T-Shirts am besten verkaufen kann.



### Initial Pricing

Optimaler Einstandspreis von 25 €

### Allokation

30 Stück in Hamburg, 30 in Köln, 40 in München

### Abschriftenoptimierung

Nach 6,5 Wochen 10 € günstiger anbieten pro Stück

### Ziel

Die 100 T-shirts sind nach 3 Monaten alle verkauft. Umsatz und Profit wurden gesteigert.