

# aifora

Collaborate. Predict. Automate.

KI Plattform zur  
kanalübergreifenden  
Optimierung von  
Angebot und  
Nachfrage



# Es ist Zeit, das Potenzial von Big Data auch für Ihr Unternehmen zu nutzen

---

Ohne eine intelligente Nutzung von Daten befinden sich Händler im Blindflug. Während vorausschauende Unternehmen ihr Geschäft datengetrieben steuern und somit exponentiell wachsen, sind die meisten klassischen Händler noch auf manuelle Prozesse und veraltete Tools angewiesen. Bei der Entscheidungsfindung wird oft auf Erfahrung, Excel und Bauchgefühl gesetzt.

Für die Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit ist es unabdingbar, ein datengetriebenes Geschäftsmodell aufzubauen, um schneller, genauer und erfolgreicher zu agieren.

Unsere Mission ist es, Händlern den Zugang zu möglichst vielen Daten sowie das notwendige Werkzeug zu geben, um kanalübergreifend kundenzentrisch agieren zu können.





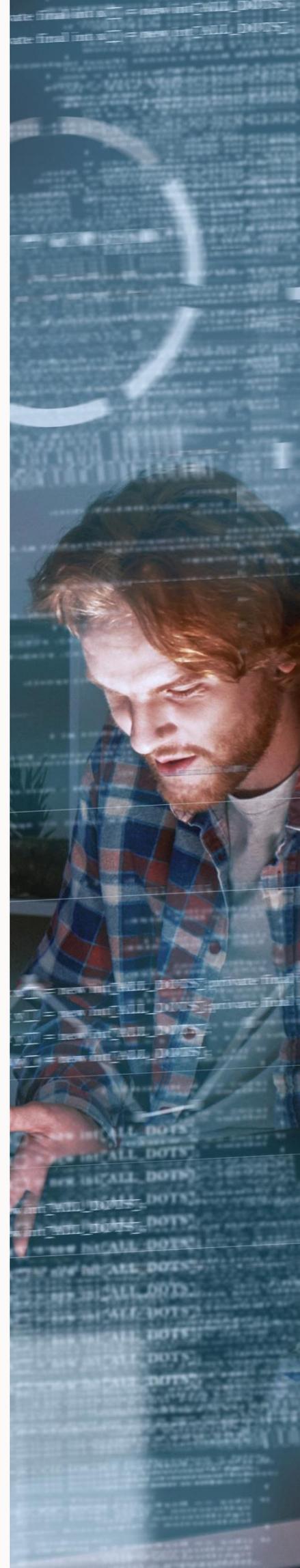
# Werden Sie Teil der führenden KI-Plattform für Retail Automation

Wir befähigen Händler unabhängig von ihrer Größe, ihrem Geschäftsmodell oder Branche, die Preise und Bestände kanalübergreifend zu optimieren und die zugrundeliegenden Prozesse zu automatisieren.

Durch den Einsatz künstlicher Intelligenz wird auf der aifora Plattform die Nachfrage pro Artikel, Lokation und Kanal prognostiziert, um optimale Merchandising-Entscheidungen zu treffen. Dies führt im Ergebnis zu einer deutlich höheren Effizienz und Profitabilität.

Unsere cloudbasierten SaaS-Lösungen sind schnell und einfach zu integrieren, individuell konfigurierbar und amortisieren sich somit innerhalb kürzester Zeit.





## Dank Collaborative Learning bessere Ergebnisse erzielen

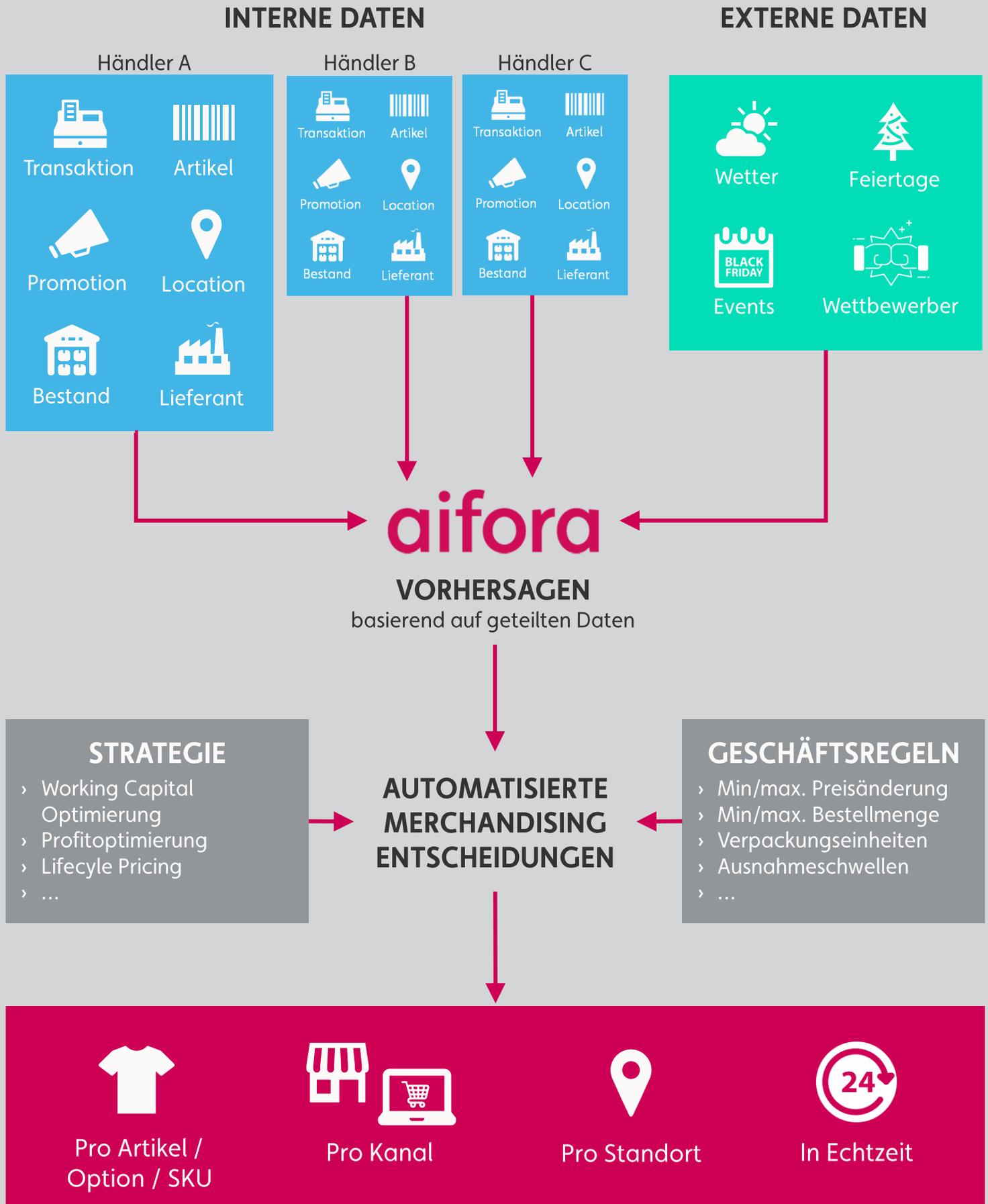
---

Jeder Einzelhändler sammelt Daten, aber nicht jeder verfügt über genügend Daten, um aussagekräftige Erkenntnisse zu gewinnen. Auch fehlt oft das Know-How zur Verarbeitung der Daten und deren Umsetzung in wirksame Maßnahmen.

Auf unserer Plattform können Händler ihre Daten **sicher** und **anonym** miteinander teilen – absolut konform zu allen Gesetzen und Vorschriften. Unsere selbstlernenden Algorithmen wandeln diese geteilten Daten in wertvolle Informationen um und ermöglichen es so Einzelhändlern jeder Größe, ihr Unternehmen datengetrieben zu steuern.

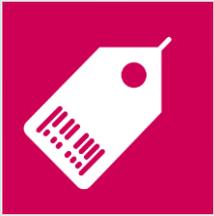
Wir nennen das **kollaboratives Lernen**.

# Die aifora Plattform automatisiert Merchandising-Entscheidungen basierend auf KI und geteilten Daten



## INTELLIGENT PRICE AUTOMATION

### Initiale Preisfindung



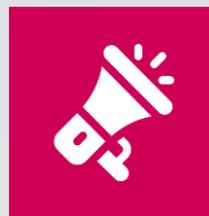
Findung eines optimalen Preises bei Markteinführung

### Dynamic Pricing



Flexible Reaktion auf aktuelle Marktbedingungen

### Promotion Planung



Intelligente Erstellung und Planung von Verkaufsaktionen

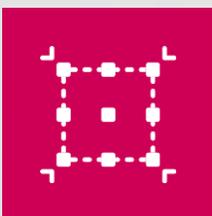
### Abschriftenoptimierung



Ermittlung der optimalen Abschriten-höhe zur richtigen Zeit

## Demand Forecast

### Allokation



Initiale Versorgung von neuen und Saisonartikeln

### Replenishment



Permanente Versorgung mit Artikeln in optimaler Menge

### Transfers



Kanalübergreifende intelligente Warenumverteilung

## INTELLIGENT STOCK AUTOMATION

# Wir versprechen echte Ergebnisse.

Unabhängig von Ihrer individuellen Ausgangssituation und dem gewünschten Automatisierungsgrad rechnet sich der Einsatz von aifora immer.



**3-6%**

Umsatz



**2-8%**

Ertrag



**5-25%**

Working Capital



**Effizienzsteigerung** durch Automatisierung der Prozesse



**Höhere Flexibilität** durch schnellere Anpassung an veränderte Marktgegebenheiten



**Höhere Warenverfügbarkeit** bei gleichzeitiger Reduzierung von Überbeständen & Kapitalbindungskosten durch präzisere Bedarfsprognosen



**Förderung der Nachhaltigkeit** durch weniger Restbestände und intelligente Umlagerungen



# Wer profitiert?

## Management Team

- Umsatz- und Ertragssteigerung
- Kostenoptimierung
- Sicherung der Zukunfts- und Wettbewerbsfähigkeit
- Anwendung von individuellen Strategien und Geschäftsregeln
- Transparenz über alle KPIs



## Fachabteilung

- Prozesseffizienz & Automatisierung
- Proaktive Handlungen statt reaktiver Anpassungen
- Entlastung von repetitiven Aufgaben zugunsten strategischer Prioritäten
- Management by Exception - Fokus auf die kritischen Entscheidungen

## Kunde

- Verbesserte Customer Experience durch kundenorientierte Sortimente und erhöhte Warenverfügbarkeit
- Marktgerechte Preise





# Ihre Daten sind die Grundlage für unsere Predictive Services

Unsere Cloud-basierten Lösungen sind schnell, einfach und mit minimalem IT-Aufwand zu implementieren. Ihre Daten können in jeder Form und aus jedem Backend-System integriert werden.

Unsere Algorithmen nutzen dann Ihre Eingaben sowie unsere zusätzlichen Datenquellen, um für Sie optimale Preis- und Bestandsentscheidungen zu treffen. Die Ergebnisse können direkt in Ihre internen Systeme reintegriert werden.

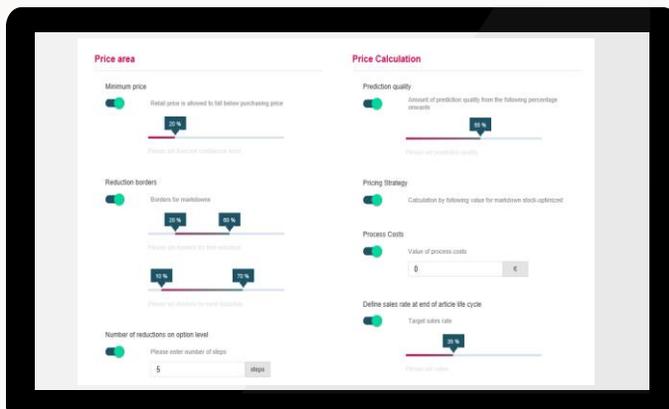
Profitieren Sie von optimierten Entscheidungen, unabhängig davon, wie Ihre IT-Landschaft aussieht.

Die benötigten Daten aus Ihrem ERP-System:

- ▷ Transaktionen
- ▷ Artikelstamm
- ▷ Bestände
- ▷ Marketing / Promotion
- ▷ Filialen / Kunden
- ▷ Warenbewegungen
- ▷ Lieferanten
- ▷ Bestellungen

# aifora Tool

Schnellere, transparente und profitablere Entscheidungsfindung.

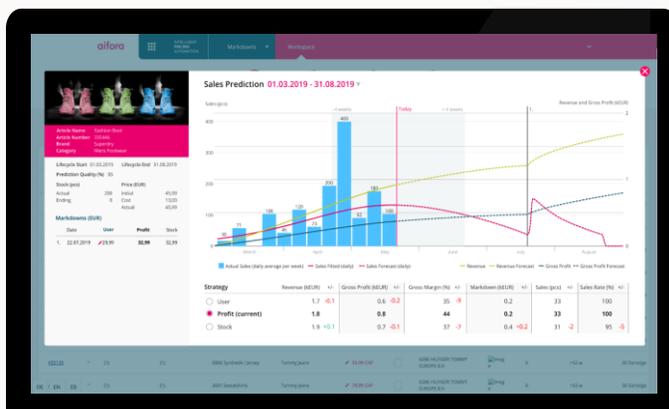
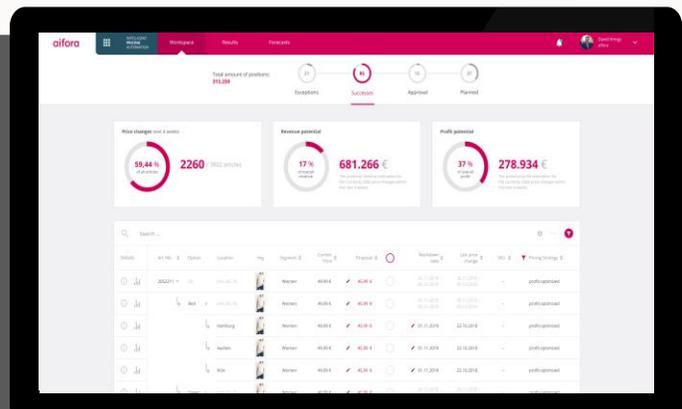


## Flexible Einstellungen

Alle händlerspezifischen Strategien, Geschäftsregeln und Workflows sind einfach konfigurierbar. Auch Ausnahmen können individuell eingestellt werden.

## Benutzerfreundliche Bedienung

Übersichtlicher Aufbau, ansprechendes Design und intuitive Navigation für eine ganzheitliche Steuerung des Preis- und Bestandsmanagements.



## Transparenz

Maximale Transparenz für den Anwender durch die Prognosesimulation sowie die Übersicht aller relevanten KPIs, Geschäftskennzahlen und Produktinformationen.

# Innerhalb von 12 Wochen up and running

Schnelle Implementierung und flexible Nutzung.

## ONBOARDING

Retrospektive Datenanalyse,  
Potenzialermittlung und Erstellung  
mathematischer Modelle



6-12 Wochen

## PROOF-OF-CONCEPT (OPTIONAL)

Go-Live mit ausgewählten  
Kategorien/Lokationen und  
Optimierung der Modelle



3-6 Monate

## FULL-UTILISATION

Ausweitung der Services auf das  
gesamte Sortiment in allen  
Lokationen und Kanälen



Flexible Laufzeit  
ab 12 Monate

Begleitung durch persönlichen Customer Success Manager



# Händler, die uns vertrauen

Führende Einzelhändler setzen aifora's Lösungen ein, um ihr Retail-Geschäft zu optimieren und die Marge zu steigern.



## ADLER Modemärkte

"Würden wir nicht mit aifora zusammenarbeiten, wüsste ich nicht, wie wir den Fortschritt in vergleichbarer Qualität und Schnelligkeit sicherstellen sollen."



## Hamm-Reno Group

"Die Einführung der Abschriftenoptimierung erfolgte in nur 4 Wochen - inklusive der Anbindung an unsere SAP Systeme."

# navabi

## navabi

"Das aifora Team ist proaktiv, super flexibel und geht komplett auf unsere Wünsche ein, was alles sehr einfach für mich macht!"



## NKD

"Besonders überzeugt hat uns, dass aifora für jeden Artikel eine Prognose ausweist und abhängig von der gewählten Preisstrategie eine transparente Empfehlung ausspricht."

# Case Study

Ablösung der bestehenden Preisfindungslösung zur Erzielung automatisierter Abschriften über alle Kanäle und Länder hinweg.

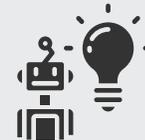


- › Führender Fashion Discounter
- › 1.800 Filialen in Zentraleuropa
- › Ca. € 700 Mio. Umsatz in 2017
- › 12.500 – 25.000 SKUs



## HERAUSFORDERUNG

Die bestehende Pricing Lösung war eine Black Box und wurde nicht akzeptiert. Die Preisberechnungen waren nicht zufriedenstellend und die Geschäftsregeln wurden nicht berücksichtigt.



## AIFORA'S LÖSUNG

Einführung eines Abschriften-Tools inklusive vollständiger Anpassung an die NKD Geschäftsregeln. Transparenz über die Preisentscheidungen wird mittels Web Interfaces geboten.

## NUTZEN

- ▷ Zeitersparnis
- ▷ Höhere Benutzerakzeptanz
- ▷ Steigerung in allen Bereichen:
  - › Profit
  - › Umsatz
  - › Abverkauf



# Case Study

Schnelle Implementierung eines Abschriften-Tools zur Verbesserung der Abverkaufsquote.



- › Schuh-Händler
- › 400 Filialen in 6 Ländern
- › 500 Mio. € Umsatz
- › 25.000 SKUs



## HERAUSFORDERUNG

Die erzielte Abverkaufsquote und der Umsatz lagen unter den Erwartungen. Zum Ende der Saison gab es hohe Restbestände und eine große Übernahme von Altware in die nächste Saison.



## AIFORA'S LÖSUNG

Durchführung eines Proof-of-Concepts, um die Nutzbarkeit und Einsatzfähigkeit des aifora Pricing-Tools nachzuweisen. Anschließende Implementierung des Moduls „Markdown Optimisation“ zur Automatisierung der Abschriften.

## NUTZEN



- ▷ Erhöhung der Abverkaufsquote
- ▷ Erhöhung des Umsatzes
- ▷ Bestandsreduzierung
- ▷ Schnelle Reaktion auf Marktgegebenheiten

# Case Study

Replenishment, Allokation & Umlagerungen zur nachfragegerechten Warensteuerung.

# ADLER

- › Bekleidungshändler für die Zielgruppe 50+
- › 175 Filialen in Deutschland, Österreich, Schweiz & Luxemburg
- › 526 Mio. € Umsatz
- › 350.000 SKUs



## HERAUSFORDERUNG

Fehleranfälliger, manueller Warensteuerungsprozess und fehlende Steuerungsinstrumente, um die Potenziale von RFID vollständig zu heben.



## AIFORA'S LÖSUNG

Entwicklung einer SaaS-Lösung für Replenishment & Allokation, welche die dynamische Steuerung auf SKU-Ebene ermöglicht. Begleitung durch einem Customer Success Manager.

## NUTZEN

- ▶ Frühzeitige Erkennung von anbahnenden Unter- & Überdeckungen
- ▶ Sicherung der Warenverfügbarkeit bei gleichzeitiger Reduzierung des Bestands
- ▶ Ausgewogeneres Umsatz-/Bestandsverhältnis



## **Volle Flexibilität & Skalierbarkeit**

Individuelle Konfiguration von Strategien, Workflows & Geschäftsregeln.



## **Maximale Transparenz**

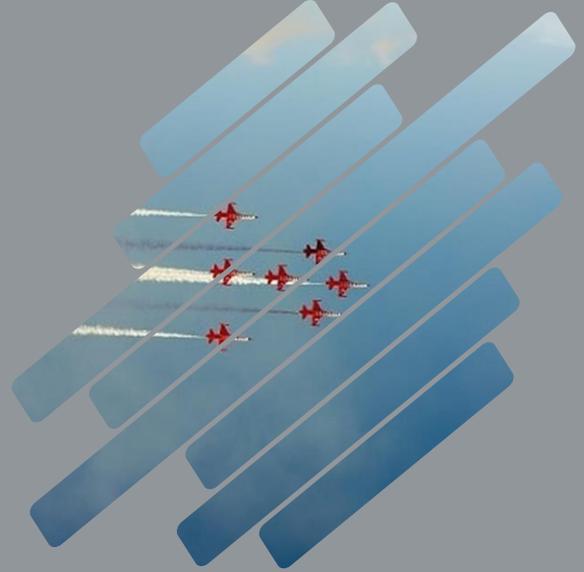
Immer wissen, welche Entscheidungen „die Maschine“ warum trifft.

# **Unsere USP's**



## **Customer Success Manager**

Ein dedizierter Ansprechpartner, der Ihren Erfolg sicherstellt.



## **Super schnelle Implementierung**

Keine endlosen Projekte – schnell „up and running“ ohne großen IT-Aufwand.

# aifora GmbH

Kesselstr. 5-7  
40221 Düsseldorf

+49 211 233 950-90  
info@aifora.com

[www.aifora.com](http://www.aifora.com)



**Demo buchen!**