



# IBM Perakende Günleri

İleri Analitik ile Müşterinizi Tanıyın ve İşinizi Yönetin

## Planla, Tahmin Et, Yönet

IBM Perakende Planlama Çözümleri

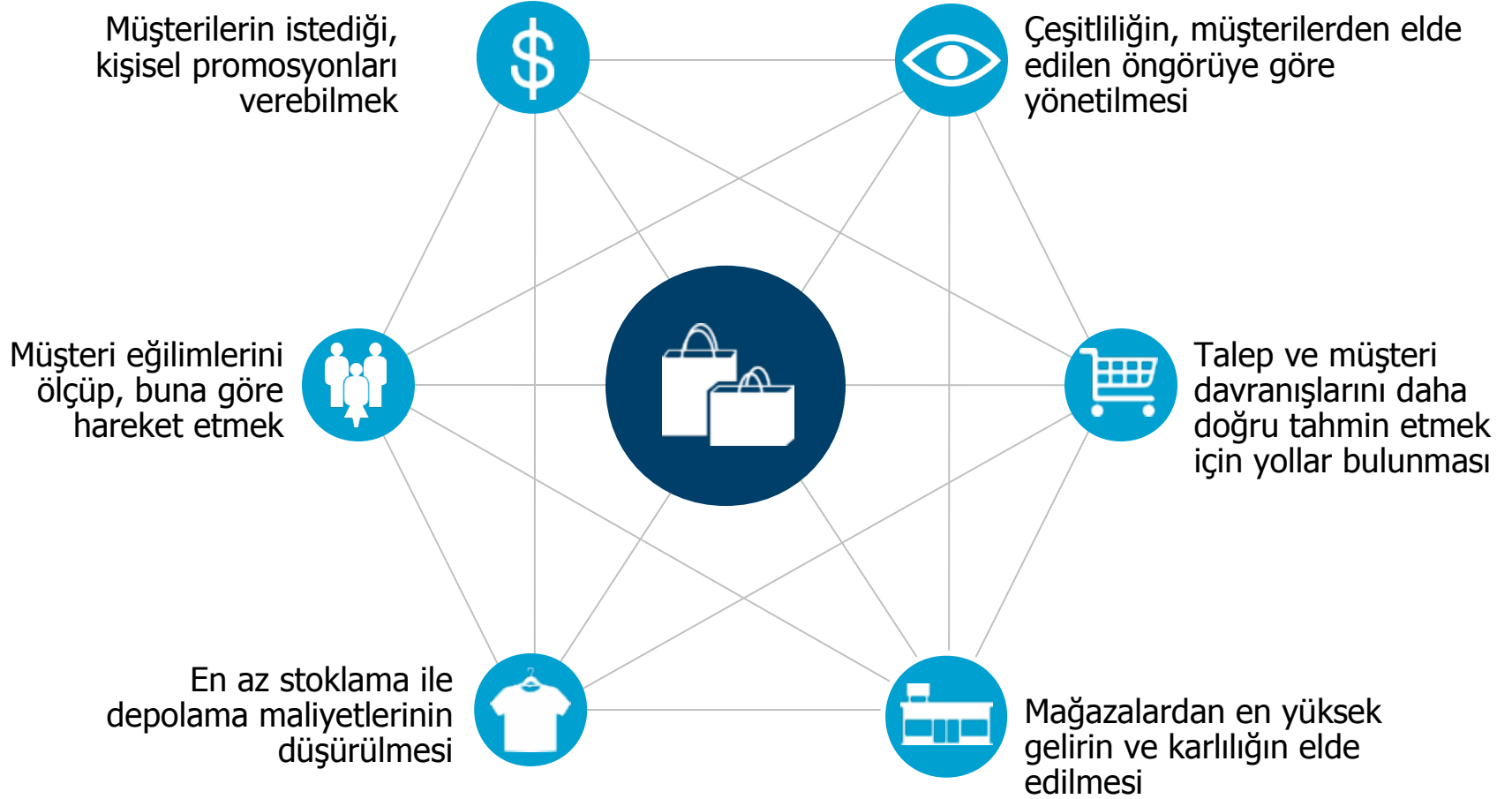




## Ajanda

- Perakende Sektöründe Planlama
- IBM Planlama Çözümleri
  - Merchandise Planlama
  - Çeşitlilik Planlama
  - Kurumsal Karneleme
  - Mağaza Bazında Planlama
- Sorular Cevaplar

# Değişen Müşteri, Değişen Perakendecilik





## Perakende de Planlama

**Amaç:** Doğru ürün karışımını mümkün olan en az stok ile karşılamak

### Stoklar



- Bulundurma Maliyeti
- Zorunlu İndirim

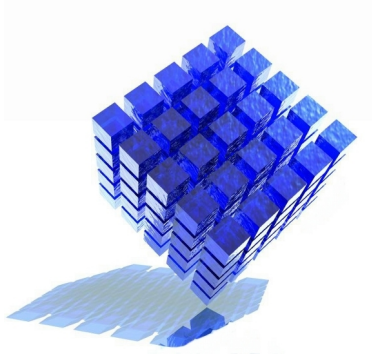
### Müşteriler



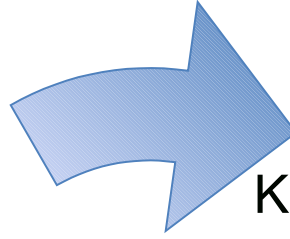
- Satış Kayıpları
- Müşteri Kayıpları



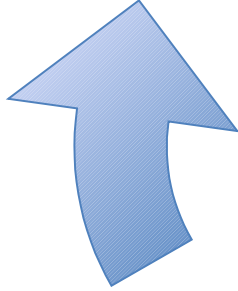
# İdeal Planlama Süreci Nasıl Olmalı?



Analitik



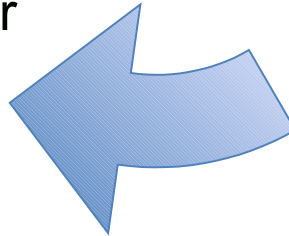
Karmaşıklığı  
Yöneten



İzlenebilir



Dinamik



**IBM Perakende Günleri**

İleri Analitik ile Müşterinizi Tanıyın ve İşinizi Yönetin



# Merchandising ve Tedarik Zinciri



## Daha Akıllı Operasyonlar

Sistemleri, müşteri ihtiyaçlarına göre güncelleme  
İşgücü, varlık ve iş süreçlerinin yönetiminin iyileştirilmesi



## Daha Akıllı Merchandising ve Tedarik Zincirleri

Müşteri bilgisini her noktada toplama  
Çeşitliliğin, müşteriden elde edilen öngörüye göre yönetilmesi

## Daha Akıllı Alışveriş Deneyimi

Müşterilerin istedikleri zaman, istedikleri yerde ve istedikleri gibi alışveriş yapabilmelerini sağlamak  
Mobil ile stok ve marka deneyimini online hale getirmek

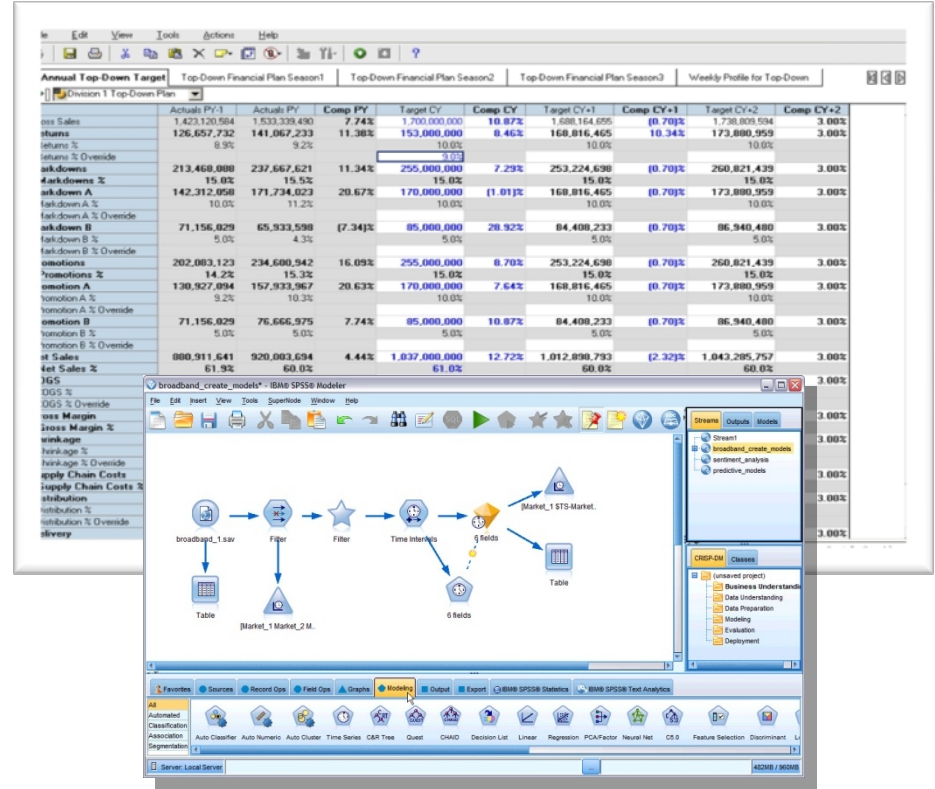


# Daha akıllı merchandising ve tedarik zincirleri için İş Analitiği Çözümleri

*Efektif Merchandise ve Çeşitlilik Planlaması ile Etkin Karar Alma*

## Finansal Merchandise Planlama

- Stratejik Planlar ile Merchandise Planlarının Tutarlılığı
- Yukarıdan Aşağı Planlama ile geçmiş veri üzerinden **what-if senaryoları** oluşturma
- Sürece çoklu katılım
- İş Akışı Kontrolü
- Geçmiş Dönem Verilerinin Etkin Kullanımı
- **Tahminsel Modeller** ile daha doğru planlar
- Stok seviyelerini, planlanan satınalmaları takip edebilme, izleyebilme
- Stratejik stok planını yönetebilme



**IBM Perakende Günleri**

7leri Analitik ile Müşterinizi Tanıyın ve İşinizi Yönetin



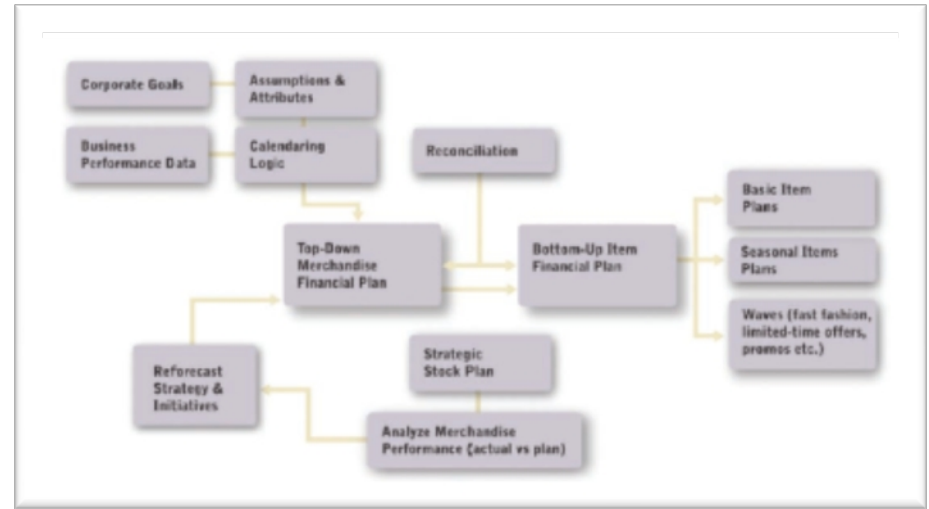


# Daha akıllı merchandising ve tedarik zincirleri için İş Analitiği Çözümleri

*Efektif Merchandise ve Çeşitlilik Planlaması ile Etkin Karar Alma*

## Çeşitlilik (Assortment) Planlama

- Merchandise Planı üzerinden Çeşitlilik Planı
- Senaryo Çalışmaları, Varyans Analizleri,
- Geçmiş veriler, hazır, özel profil değerler ile hızlı planlar
- SKU bazında planlar oluşturabilme, saklayabilme
- **Dinamik Kümeler** oluşturma
- Değişikliklerin planlara etkilerini gerçek zamanlı olarak, özet görseller ile görüntüleyebilme



Çeşitlilik Yönetimi İş Akışı





## Firma:

- 1200 ->1500 mağaza
- 24.000 kombinasyon (stil,size,renk)

## Hedef:

- Artan mağazalar ile birlikte, yavaş ve manuel planlamayı, daha doğru ve hızlı hale getirmek

## Çözüm:

- Tahminsel Modelleme ile Talep Planlama ve Detay Seviyede Çeşitlilik Planı

## Sonuçlar:

- Stoklardaki %1.5 azalış ile 6M euro kazanç
- Satışlarda %5 artış



### Firma:

- 3400+ mağaza
- 400.000 parça, çok seviyeli tedarik zinciri

### Hedef:

- Doğru mağaza çeşitliliğini sağlayarak, satışlarda artış, stok maliyetlerinde düşüş ve müşteri memnuniyetinde artış

### Çözüm:

- Detay Seviyede Çeşitlilik Planı ile mağaza ve SKU seviyesinde daha doğru tahminler
- Tahminsel Modeller ile 5 seviyeli tedarik zincirinde, her parça için stoğun nerede tutulacağını belirlenmesi

### Sonuçlar:

- Stok Maliyetlerinde %8 azalış
- Stok Devir Hızında 400 baz puanlık iyileştirme
- Müşteri Memnuniyet Skorlarında düzenli artış

# Daha Akıllı Operasyonlar için Analitik



## Daha Akıllı Operasyonlar

Sistemleri, müşteri ihtiyaçlarına göre güncelleme  
İşgücü, varlık ve iş süreçlerinin yönetiminin iyileştirilmesi



## Daha Akıllı Merchandising ve Tedarik Zincirleri

Müşteri bilgisini her noktada toplama  
Çeşitliliğin, müşteriden elde edilen öngörüye göre yönetilmesi

## Daha Akıllı Alışveriş Deneyimi

Müşterilerin istedikleri zaman, istedikleri yerde ve istedikleri gibi alışveriş yapabilmelerini sağlamak  
Mobil ile stok ve marka deneyimini online hale getirmek

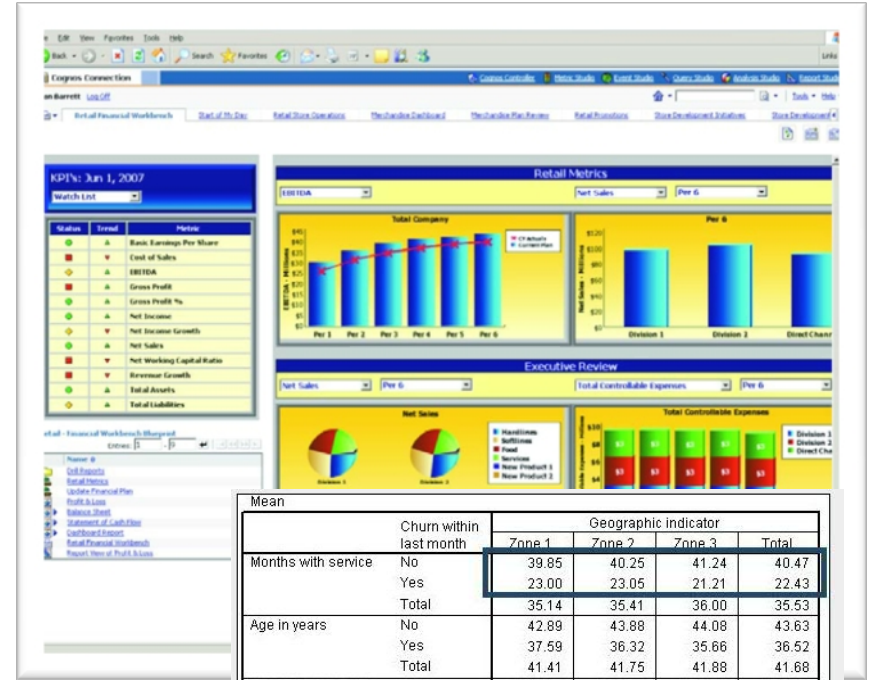


# Daha Akıllı Operasyonlar için Analitik

Mağaza Performansının Detaylı Ölçümü ile Daha Doğru Kararlar

## Kurumsal Karneleme

- Finansal Metrikler ve Operasyonel Metriklerin takibi
- Metrikler için Sorumlular Atama
- Trend Grafikleri, Gösterge Panelleri ile takip
- Metrikler için Eşik Değerler Belirleme, Alarm Üretme
- Aksiyon Atama, Durum İzleme
- **Stratejik Hedeflerin** kurum içerisinde **sahiplenmesi ve takibi**



Mean		Geographic indicator			
Churn within last month		Zone 1	Zone 2	Zone 3	Total
Months with service	No	39.85	40.25	41.24	40.47
	Yes	23.00	23.05	21.21	22.43
	Total	35.14	35.41	36.00	35.53
Age in years	No	42.89	43.88	44.08	43.63
	Yes	37.59	36.32	35.66	36.52
	Total	41.41	41.75	41.88	41.68
Household income in thousands	No	77.4569	85.8375	86.9213	83.5386
	Yes	63.0889	62.3191	59.4444	61.6277
	Total	73.4410	79.2186	79.7326	77.5350
# available services	No	3.5733	3.5000	3.6024	3.5592
	Yes	4.2111	4.2234	4.2222	4.2190
	Total	3.7516	3.7036	3.7645	3.7400
Average monthly expense	No	62.3930	63.1913	62.8760	62.8259
	Yes	61.4338	60.2713	61.2990	60.9907
	Total	62.1249	62.3695	62.4634	62.3230

By Customer Churn and Geographic Region



# Daha Akıllı Operasyonlar için Analitik

Mağaza Performansının Detaylı Ölçümü ile Daha Doğru Kararlar

## Mağaza Bazında Gelir Planlama

- Merchandise ve Assortment Planlar ile Entegrasyon
- Güçlü görseller ile mağaza bazında performans takibi ve analizi
- İş Akışı, onay-ret mekanizması üzerinden mağaza verilerinin toplanması
- Takip ve Kontrol
  - Gelir
  - Operasyonel Gider
  - Personel Giderleri
  - Demirbaş Giderleri





### Firma:

- Mobilya
- 110+40 mağaza

### Hedef:

- Verilerin birleştirilmesi ve kalitesinin artırılması, mağaza bazında karlılığın izlenmesi, raporlanması ve analiz edilebilmesi

### Çözüm:

- IBM Bilgi Ajandası
- Raporlama
- Mağaza bazında karlılık

### Sonuçlar:

- Müşteri ihtiyaçlarının analizi ile satışlarda artış
- Müşteriler için daha doğru promosyonlar ile reklam giderlerinde düşüş
- Dışarıdan hizmet olarak alınan veri analizine ihtiyaç kalmadığı için yıllık 120.000\$ tasarruf

# Perakende için İş Analitiği Çözümleri



## Perakende Çözümleri ve Yetenekleri



### Daha Akıllı Alışveriş Deneyimi

- Müşteri Analitiği
- Market Basket Analizi
- Promosyon Planlama
- Sosyal Medya Analizi



### Daha Akıllı Operasyonlar

- Mağaza Karlılık
- Flash Raporlama
- Kurumsal Karneleme
- Mağaza Geliştirme



### Daha Akıllı Merchandising ve Tedarik Zincirleri

- Çeşitlilik Planlama
- Tedarik Zinciri Metrikleri
- Satınalma Analitiği
- Ürün Bazında Karlılık

<http://www.ibm.com/software/data/cognos/innovation-center/>

**IBM Perakende Günleri**

16eri Analitik ile Müşterinizi Tanıyın ve İşinizi Yönetin

**IBM**



# Sorular/Cevaplar



**IBM Perakende Günleri**

16eri Analitik ile Müşterinizi Tanıyın ve İşinizi Yönetin

**IBM.**