



L'IA au service de la grande distribution: les promotions en temps réel

Optimisez les prix des produits arrivant à expiration et déréférencés





Les consommateurs sont devenus des spécialistes des remises: certains attendent les démarques quotidiennes pour faire leurs achats et d'autres partagent les promotions en ligne. Avec des remises pouvant aller jusqu'à 75 % sur les produits endommagés ou proche de leur date de péremption, il n'est pas étonnant de voir fleurir les guides expliquant comment profiter des meilleures affaires. Pour les supermarchés, ces démarques sont nécessaires pour liquider la marchandise, générer des revenus et réduire le gaspillage. Néanmoins, ces prix ne sont bien souvent pas optimisés – définir le bon prix en fonction des niveaux de stock, de l'élasticité prix et d'une prévision intelligente de la demande est complexe.

D'après une analyse réalisée par Boston Consulting, 66 tonnes d'aliments seront gaspillées toutes les secondes dans une décennie. Les distributeurs doivent rapidement adresser ce problème financier et environnemental. Aujourd'hui, le Machine Learning (ML) aide les distributeurs à définir les prix en temps réel en fonction des besoins individuels de chaque article pour chaque magasin. Cette technologie permet de maximiser les marges et de réduire à la fois le gaspillage, les coûts liés au personnel et la complexité.

Découvrez combien d'aliments ont été gaspillés dans le monde cette année



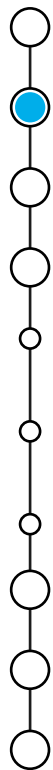
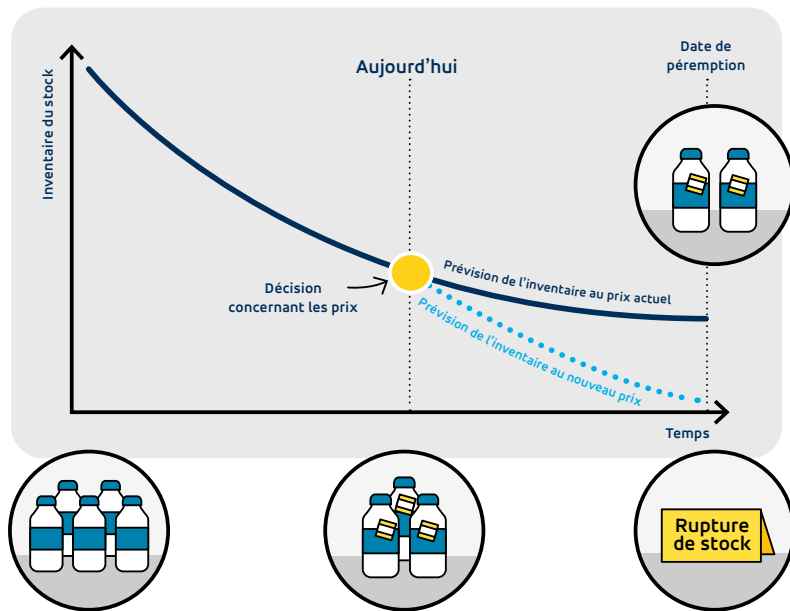
Combien?

Déstockage et prix

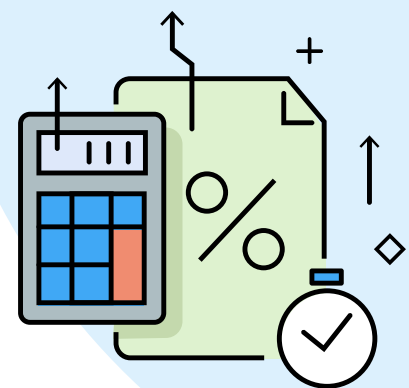
Lorsqu'il s'agit de liquider des produits frais proches de leur date de péremption, l'enjeu reste la méthode. Réduire le gaspillage est important pour tous les distributeurs et la marge doit également être optimisée. Quel impact provoqué par des changements de prix successifs? La météo ou le jour de la semaine joue-t-il/elle un rôle? Quel impact sur la marchandise vendue au plein tarif, sur la marge et sur le gaspillage?

La solution Luminate Blue Yonder d'optimisation du prix en temps réel basée sur l'IA prend en compte plusieurs facteurs et recommande le prix optimal pour chaque article et pour chaque magasin afin de vous aider à atteindre vos objectifs opérationnels. Elle permet une optimisation des remises au-delà des simples règles de définition des prix et des approximations qui relèvent de l'instinct. Les prix basés sur les données et optimisés en continu peuvent être recommandés automatiquement aux employés de votre magasin pour être mis en œuvre voire envoyés directement aux étiquettes électroniques.

Définir intelligemment le bon prix améliore non seulement l'efficacité du magasin et réduit le gaspillage, mais augmente aussi les bénéfices et la satisfaction des clients. L'IA Blue Yonder peut vous aider à rentabiliser vos opérations de déstockage.



Trois étapes pour optimiser les prix lors des opérations de déstockage



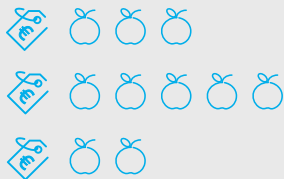
La solution Luminare Blue Yonder d'optimisation du prix en temps réel basée sur l'IA, crée des modèles d'optimisation basés sur des KPI qui concilient différents objectifs comme le chiffre d'affaire, les bénéfices, la réduction du gaspillage et les coûts opérationnels de l'inventaire à travers un processus en trois étapes.

Des API en temps réel depuis et vers le magasin permettent d'obtenir une réponse directe en quelques millisecondes concernant le nouveau prix optimal et le pourcentage de remise correspondant. Ce système s'intègre facilement à tout type d'appareil portable utilisé dans le magasin pour réduire les perturbations.

1

Mesurez l'élasticité des prix

Évaluez précisément l'élasticité des prix pour chaque article et au sein de chaque magasin sur la base de modèles uniques et de la demande



2

Prévoyez la demande

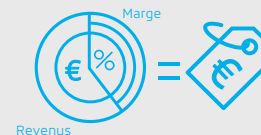
Prévoyez précisément les ventes sur la base de nombreux scénarios de tarification en prenant en compte des facteurs internes et externes comme la météo et les événements



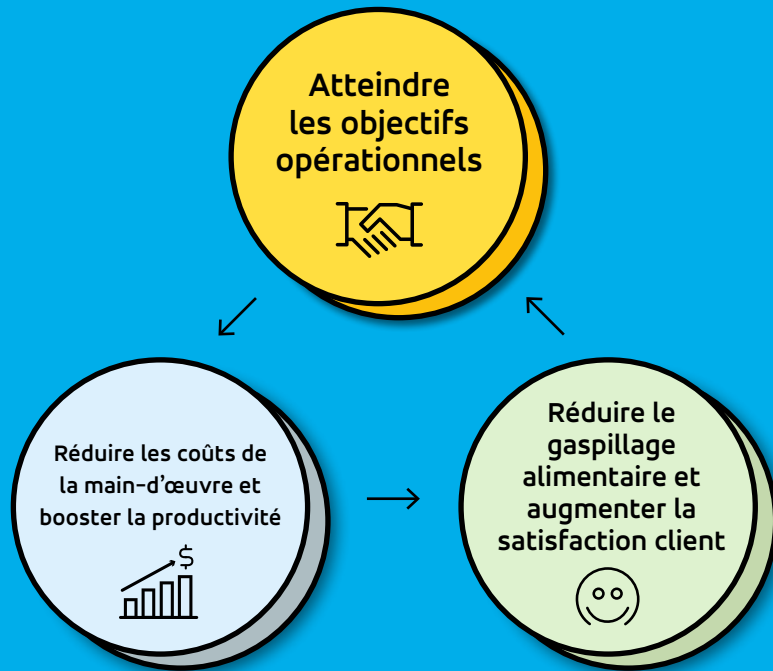
3

Automatisez les prix

Définissez des tarifs de manière optimale en fonction de la demande et des stocks et suivez votre stratégie d'entreprise comme la maximisation des bénéfices, la réduction du gaspillage ou une combinaison des deux



Atteindre les objectifs de la grande distribution



Réaliser les objectifs commerciaux

Rabais optimisés et en temps réel sur les produits de grande consommation et en fonction de la stratégie d'entreprise

Pour les produits frais et périssables, la frontière entre maximisation de la disponibilité et réduction du gaspillage est mince. La solution Luminare Blue Yonder d'optimisation du prix en temps réel basée sur l'IA, recommande le meilleur prix et le moment opportun pour trouver cet équilibre. Vous pouvez équilibrer vos KPI avec une projection de l'inventaire, des bénéfices ou des revenus pour améliorer votre chiffre d'affaire et votre marge bénéficiaire tout en réduisant le gaspillage.

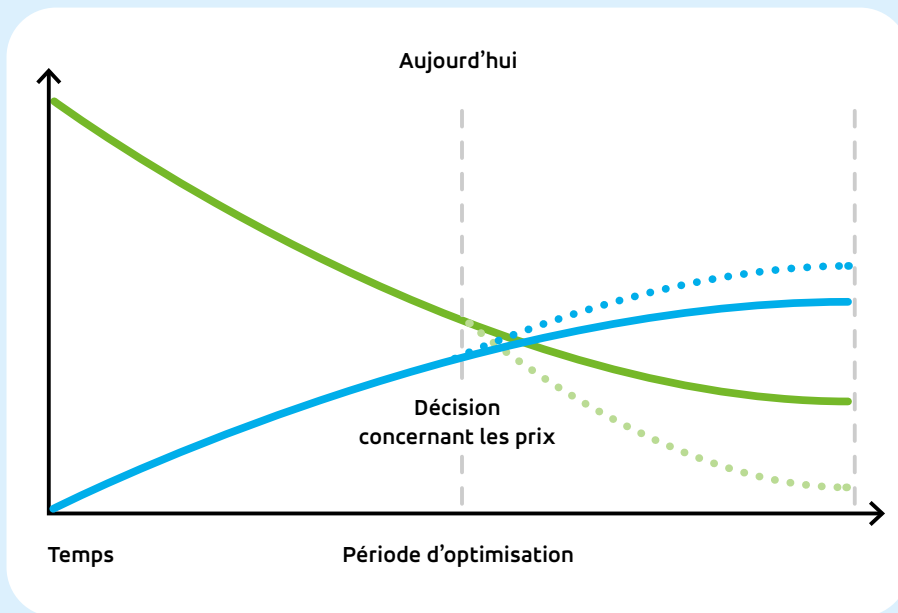
Obtenez le meilleur résultat possible grâce à l'automatisation des décisions portant sur les prix optimisés

Projection d'inventaire

- Projection avec le prix actuel
- ... Projection avec le nouveau prix réduit

Projection des bénéfices

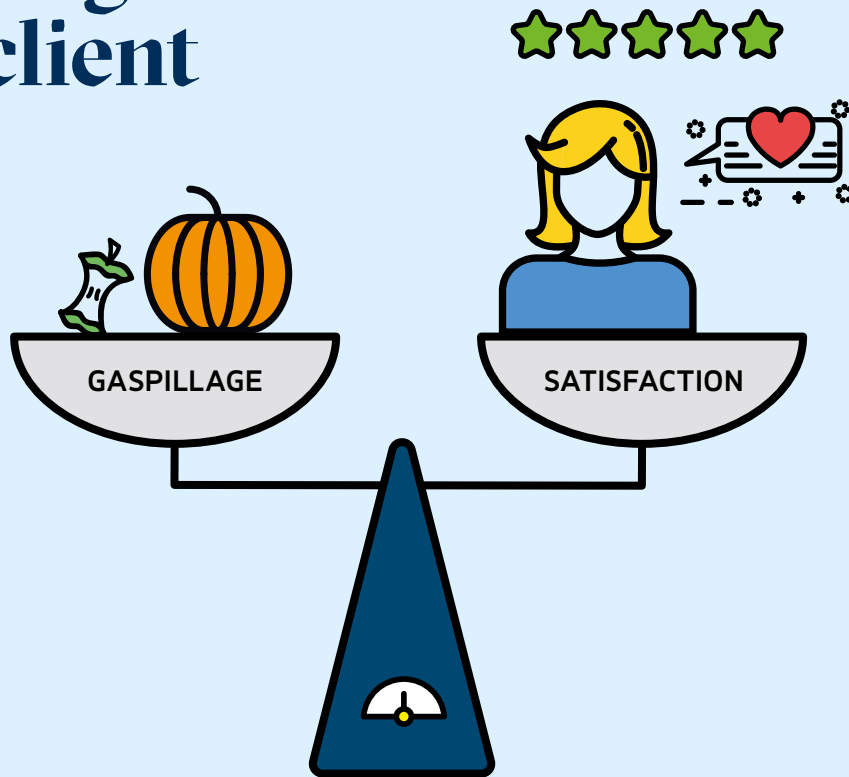
- Projection avec le prix actuel
- ... Projection avec le nouveau prix réduit



Réduisez le gaspillage alimentaire et augmentez la satisfaction client

En trouvant le bon équilibre

La durabilité est une priorité pour les distributeurs. L'assortiment et les chaînes d'approvisionnement doivent s'aligner sur de nouvelles valeurs et sur le comportement d'achat d'une population changeante. Le gaspillage affecte les objectifs sociaux et environnementaux d'une entreprise mais aussi sa rentabilité. Les enseignes de grande distribution assistent à une révolution menée par les consommateurs et qui met l'accent sur l'engagement en faveur de l'environnement et des clients.



Réduisez les coûts de main-d'œuvre et boostez la productivité

Les produits frais sont hautement périssables et nécessitent une attention quotidienne pour éviter que des marchandises dont la date de péremption est dépassée ne soient vendues.

Les distributeurs ont un processus de gestion des promotions qui, pour beaucoup, a toujours été très manuel : durant la journée, les employés des magasins baissent les prix de certains produits en y apposant des étiquettes indiquant la réduction tarifaire.

La solution Luminate Blue Yonder d'optimisation du prix en temps réel basée sur l'IA, améliore significativement la productivité des employés et les coûts de main-d'œuvre en automatisant les décisions tarifaires pour les opérations de déstockage.

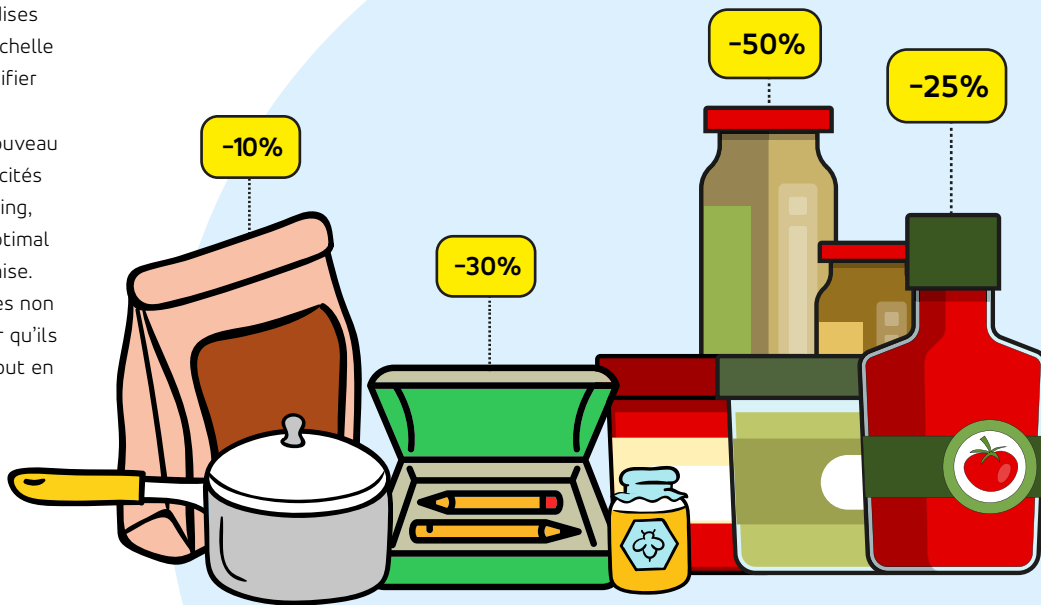
“Globalement, dans les points de vente, de nombreuses tâches de gestion sont encore très manuelles. Les responsables de rayon arpentent les allées avec leurs blocs-notes pour savoir de combien de cageots de bananes et de tomates ils ont besoin. C'est une évaluation basée sur l'instinct qui ne peut pas prendre en compte tous les facteurs.”

Les stocks qui ne sont pas vendus avant la date de péremption sont perdus et éliminés en fonction de leur typologie.



Les produits frais ne sont pas les seuls concernés

À mesure que de nouveaux produits sont introduits, les distributeurs doivent retirer les marchandises obsolètes de la vente. Cela peut se faire à l'échelle du pays ou pour un magasin spécifique. Identifier le moment opportun pour baisser le prix d'un ancien article afin de faire de la place à un nouveau produit est complexe. En misant sur les capacités de prévision de la demande du machine learning, les distributeurs peuvent connaître le prix optimal et le moment opportun pour appliquer la remise. En déstockant de manière rentable les articles non reconduits, les distributeurs peuvent garantir qu'ils maintiennent des standards visuels élevés tout en maximisant les bénéfices.



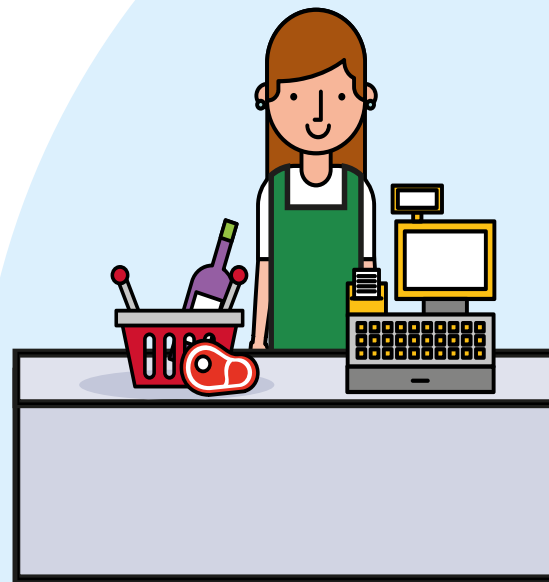
Définir en temps-réel des prix optimisés

La solution Blue Yonder Luminare de gestion des prix en temps réel permet de mieux optimiser les prix grâce à l'évaluation continue de la fluctuation de la demande et de l'élasticité des prix. Il s'agit d'aller au-delà de la simple étude comparative. Ce sont des analyses multi-factorielles qui permettent au quotidien de définir des prix optimisés, de réduire vos coûts et d'augmenter vos profits.

Les principaux enseignements tirés par Morrisons :

- Une seule remise par jour réduit les coûts de main-d'œuvre et améliore la rentabilité
- Les données en temps réel permettent une tarification flexible dans la journée
- Les remises spécifiques à chaque magasin permettent de proposer des réponses stratégiques au comportement individuel des clients.

Le processus utilise des algorithmes de machine learning et tente de prédire la demande pour chaque produit en magasin sur la base du niveau de prix, ce qui aurait été impossible avec le processus manuel précédent.



“Le modèle de déstockage a pour objectif de liquider la totalité de la marchandise à chaque fin de journée. Les coûts liés aux promotions peuvent être un peu plus élevés que ceux liés au gaspillage.”

Ecoutez Rob Jenkis, responsable du développement de la supply chain chez Morrisons, partager son expérience dans la gestion des prix et des remises avec l'IA.



Stop aux approximations en pricing

Avec la solution Blue Yonder Luminate d'optimisation du prix en temps réel basée sur l'IA, les prix n'ont plus besoin d'être basés sur des suppositions. Luminate propose des ajustements stratégiques pour maximiser les ventes avant que les produits ne soient retirés de la vente.

À mesure que la date de péremption des denrées alimentaires approche, les outils de tarification basés sur l'intelligence artificielle peuvent suggérer de manière proactive des

rabais modérés afin de garantir la maximisation des marges bénéficiaires et l'utilisation du stock avant qu'il n'atteigne sa date de péremption.

Des algorithmes de machine learning prédisent la demande quotidienne en fonction du prix de chaque produit et au sein de chaque magasin.

Créez rapidement de la valeur

La mise en place prend habituellement moins de 6 semaines*



Optimisation des rabais pour l'inventaire se périssant dans les 0 à 2 jour(s) qui suivent



Les prix sont optimisés en fonction de la prévision de la demande, de l'élasticité des prix et selon la stratégie de KPI définie par le client



Des informations tarifaires en temps réel en utilisant les dernières données d'inventaire



Intégration facile avec l'appareil portable utilisé en magasin



Prévisions précises des ventes et du changement de la demande en cas de réductions tarifaires



Une API en temps réel à laquelle le produit, l'emplacement, la quantité se périssant bientôt et la date de péremption peuvent être transmis



Optimisation basée sur des KPI qui concilie différents objectifs comme le chiffre d'affaire, les profits, la réduction du gaspillage et les efforts opérationnels



Réponse en quelques millisecondes concernant le nouveau prix optimal et le pourcentage de remise correspondant

*durée variable selon l'architecture informatique du distributeur





Visitez notre site Internet pour en savoir plus sur la manière dont Blue Yonder peut vous aider à optimiser les prix lors de vos opérations promotionnelles ou de déstockage tout en améliorant l'environnement d'achat, la satisfaction client, la rentabilité et la durabilité.

[Voir site Web](#)



Améliorer l'expérience client

Proposer des prix compétitifs qui permettent d'atteindre vos objectifs opérationnels



Maximiser les marges

Utiliser un seul outil



Plus de bénéfices pour l'entreprise

Démontrer l'impact des KPI



Productivité de la main d'œuvre

Délaisser la validation manuelle des prix et gagnez du temps tout en réduisant les erreurs de tarification