

Étude de cas

Luminate Pricing Real Time



# Morrisons se tourne vers Blue Yonder pour limiter les promotions et réduire le gaspillage

## Résultats

- Suppression de deux sessions de déstockage par jour, réduisant ainsi les coûts de main-d'œuvre
- Réactivité améliorée via des prévisions de la demande en journée
- Tarification des remises optimisée et spécifique par magasin
- Amélioration du chiffre d'affaires lié aux remises

## Réduction des coûts de main-d'œuvre via des remises intelligentes

« Grâce à la solution Blue Yonder, nous n'effectuons plus qu'une seule remise par jour, ce qui nous permet de réaliser des économies significatives en termes de main-d'œuvre tout en améliorant la productivité des vendeurs en magasin. Nous avons un prix optimisé par l'IA pour chaque article, déterminé en fonction des historiques de ventes, des ventes prévisionnelles et des stocks disponibles pour chaque magasin — corrélé à des événements hors de notre contrôle, tels que la météo. » — **Responsable du développement de la chaîne d'approvisionnement**

## Défis

Morrisons est l'un des plus grands distributeurs du Royaume-Uni, avec plus de 500 magasins à son actif et 11 millions de clients chaque semaine.

Morrisons est fier de son Market Street - stands de produits frais proposant de la viande, du poisson, des plats traiteur et des pâtisseries. Le Market Street est au cœur de la stratégie commerciale de l'enseigne.

Les produits frais ayant une durée de vie relativement limitée sur les étals, Morrisons organisait trois sessions de déstockage par jour. Les prix étaient bien souvent trop bas et affectaient la marge, ou à l'inverse trop hauts et difficiles à vendre.

Morrisons était déjà équipé des solutions Blue Yonder de gestion de la demande et du réapprovisionnement. L'enseigne a choisi Luminate Pricing Real Time pour appliquer une approche scientifique et automatisée au déstockage de ses produits frais.





## Remplacer les opérations manuelles par des processus automatisés, rapides et précis

« Nous avons trois sessions de déstockage par jour, au cours desquelles les produits frais étaient manuellement évalués et soldés. Cette méthode était très onéreuse en termes de pertes, de coûts des remises et de personnel. Nous avons estimé que nous pouvions économiser des millions de livres en main-d'œuvre en adoptant une solution de gestion des prix automatisée et optimisée. La solution Blue Yonder utilise des algorithmes pour évaluer la demande, l'élasticité des prix et les données d'inventaire dans chaque magasin afin d'atteindre automatiquement la marge optimale et se rapprocher au maximum du zéro stock à la fin de la journée. »

## Exploiter les avantages des solutions cloud et mobiles

« L'un des principaux avantages de notre solution de déstockage des produits frais est l'environnement cloud, à la fois économique et très agile. De plus, la solution Blue Yonder s'intègre aux appareils portables de nos employés pour plus de mobilité et de réactivité. La solution délivre une réponse directe en quelques millisecondes concernant le nouveau prix optimal et le pourcentage de remise correspondant. Nos vendeurs peuvent lancer des requêtes à tout moment de la journée et agir immédiatement sur les remises. »

## L'expertise de Blue Yonder

« Avant de se tourner vers Blue Yonder, Morrisons utilisait un système à base de règles pouvant être contourné par les

responsables de magasin. Blue Yonder est un partenaire stratégique qui aide Morrisons à transformer sa technologie. Nous sommes non seulement en mesure d'affronter la concurrence mais nous gagnons aussi en renommée internationale. Les technologies d'intelligence artificielle et de machine learning de Blue Yonder nous permettent de gérer automatiquement de nombreux aspects de notre activité et de répondre à la demande des consommateurs en temps réel. »

## Avantages de la solution

- La solution Luminare Pricing Real Time de Blue Yonder utilise les technologies d'intelligence artificielle (IA) et de machine learning (ML) pour calculer l'élasticité des prix de chaque article, dans chaque magasin, et à partir de multiples facteurs tels que le niveau de stock, la saisonnalité, la météo et les événements.
- La solution Blue Yonder aide Morrisons à évaluer et à interpréter les coûts et l'impact de chaque remise, ainsi que les schémas comportementaux des clients, les niveaux de stock, les bases de données produit et les flux de données externes.
- Les remises sont automatisées en fonction de la stratégie commerciale et des règles de tarification de Morrisons.
- Le modèle d'exécution cloud via Microsoft Azure de Blue Yonder offre un déploiement rapide, une sécurité renforcée et une intégration aux systèmes déjà en place.

 Luminare Commerce

[blueyonder.com](https://blueyonder.com)

Copyright © 2021, Blue Yonder Group, Inc. "Blue Yonder" est une marque commerciale ou une marque déposée de Blue Yonder Group, Inc. Tout nom commercial, produit ou service mentionné dans ce document utilisant le nom "Blue Yonder" est une marque et/ou une propriété de Blue Yonder Group, Inc. Tous les autres noms d'entreprise ou de produit peuvent être des marques de commerce, des marques de commerce déposées ou des marques de service de sociétés auxquelles elles sont associées. Blue Yonder se réserve le droit, à tout moment et sans préavis, de modifier ces documents, les caractéristiques ou les spécifications de l'un des logiciels décrits ici. Blue Yonder n'a aucune obligation de garantie à l'égard de ce document ou du logiciel décrit dans ce document, à l'exception de la description validée dans l'accord de licence du logiciel.



BlueYonder