

Auswahl an Use Cases und Entwicklungspfad zur Umsetzung der Zielpositionierung

Kriterien: Business-Nutzen, technologische Reife, organisatorische Reife, Wettbewerbsaktivitäten

Digitale Assistenz		Store Operations		Customer Insights & Interaction		Category Management & Pricing & Promotion		Einkauf		Logistik & Supply Chain		Internal Services	
										Controlling & Finance		Stammdatenmanagement	
Spektrum der Use Cases	Generativ (KI generiert Inhalte)	Kundenservice-Avatare und Hologramme	Kundenindividuelle Apps	...	Personalisierte Kundenansprache für Promotions	Autom. Kommunikation mit Lieferanten	...	KI-basierte Kommunikation mit Filialteams	...				
		Automatisierte Store-Audits (z.B. auf Bildern/Sensoren)	Personalisierte Werbeeinhalte	Automatisierte Trend Reports (KI Trend Scout)	Erstellung von Handzetteln und digit. Werbeanzeigen	Dynamische Angebotsanalyse	...	...	...				
		KI-basierte Kommunikation mit Filialteams	Intelligente Chatbots & Sprachassistenten	Automatisierte Produktbeschreibung	Erstellung von Bildmaterial für Promotions	KI-gestützte Preis- und Konditionsverhandlungen	Autom. Kommunikation mit Lieferanten	Autom. Erstellung von Controlling-Berichten	Autom. Übersetzungen für internationale Märkte				
	Autonom (System entscheidet selbst)	„Walk-in-Walk-out“ Filialen/ Autonome Kassensysteme	Autom. kontinuierliche Kundensegmentierung	Digitale Wettbewerbsanalyse	Individualisierte Preise (stationär und digital)	Autonomer Listungsprozess	Autonomes Balancing Logistik Kapazitäten (WVZ)	Autom. & intelligente Buchungssysteme	Autom. Datenanreicherung				
		KI-gestützte Inventur	Dynamische Kundenkommunikation	Autom. store-spezifische Regalflächenoptimierung	Autonome Promotions	Automatisierte Ausschreibungen	Autonome Bestellung bei Lieferanten	Autonomes Forderungsmanagement	Dynamische Datenvalidierung				
		Automatische Personaleinsatzplanung	Personalisierte Angebote in Echtzeit	Autonome, flächenspez. Sortimentssteuerung	Autonomes Pricing	Autonome Lieferantenbewertung	Autonome Warenversorgung Stores	Dynamische Budgetanpassung	Autom. Dublettenbereinigung				
	Vorhersagend (Was wird passieren?)	„Wer braucht Hilfe“ Signale z.B. Out-of-Stock Signale	Personalisierte Produktempfehlungen	Filialperformanceprognosen auf Kategorie-Ebene	Rabatt/Abschriften-Optimierung	Engpass-Vorhersagen	Optimierung Sicherheitsbestände	Cashflow-Prognosen zur Finanzplanung	Vorhersage von Artikelkategorien				
		Vorbereitungspläne für Bedienung und Ultrafrische	Bedarfsprognosen für Wiederkäufe	Granulare Trendvorhersagen	Promotion Forecast	Lieferanten-Risikoanalyse	Vorhersage Lieferantenperformance	Fraud Detection	Vorschläge für Stammdateneingabe				
		Personalbedarfsprognosen	Abwanderungsprognosen (Churn Prediction)	Absatzprognosen bei Neulistungen/Aktionen	Preisempfehlung für Neulistungen/Aktionen	Preisprognosen für Rohstoffe oder Waren	Vorhersage Bestände	Umsatz-, Kosten-, Besucher und DB-Prognosen	Identifikation fehlerhafter Stammdaten				
	Analysierend (Warum ist es passiert?)	Effektivität von Promotion-Flächen	Zufriedenheitsanalyse aus Kundenfeedback	Bedarfsprognosen für Bestandsartikel	Kundenzentrierte Preise	Verhandlungspotenzial-Analyse	Process Mining (O2C, P2P)	Filialprofitabilitätsanalyse	...				
		Algorithmische Optimierung der Personalplanung	Abwanderungsanalyse (Churn-Analyse)	Kundenkaufverhalten (Shopper Missions)	Wirkung von Promotions	Einkaufs-Kostenstrukturanalyse	Analyse Bestellverhalten	Kostentreiberanalyse	...				
		Warenverluste-Analyse (Schwund-Analyse)	Kundenwert-Analyse (Customer Lifetime Value)	Verkaufstrends und Entwicklungen	Preis-Nachfrage-Korrelation	Kostenabweichungs-analyse	Out-of-Stock-Analyse	Abweichungsanalyse (Plan-Ist-Vergleich)	Ursachenanalyse für fehlerhafte Daten				
	Deskriptiv (Was ist passiert?)	Kundenfrequenz-Analyse	Kundenbindungsanalyse (u.a. Loyalty)	Regalflächenanalyse	Wettbewerbs-Preisbeobachtung	Auswertung Rückvergütung	Kapazitätsauslastung Lager und Logistik	Transport- und Logistikkostenanalyse	Historische Stammdatenänderungen				
		(Mitarbeiter-)/ Abteilungs-Produktivitätsanalyse	Kaufhistorien-Analyse	Warenkorbanalyse	Promotion-Erfolgsanalyse	Einkaufsvolumen-Analyse	Lieferanten-Performance-Monitoring (bspw. DLZ)	Filial-Performance-Monitoring	Dublettenerkennung				
		Filial-Performance-Monitoring	Kundenstruktur-Analyse	Ist-Verkaufsmengen	Preis-Historie-Analyse und Preiselastizitäten	Analyse Preis-Historie	Lagerbestandsanalyse	Umsatz-, Kosten- und Deckungsbeitragsanalyse	Datenqualitätsanalyse				
Digitale Datenbasis	Kundenfrequenz Messung (z.B. Kunden)	...	Social Media Daten	Transparenz Wettbewerbsaktionen	...	...	...	Personalstammdaten					
	Digitaler-Filialzwing	Daten aus Loyalty Programmen	Verfügbarkeit externe Daten (z.B. Markt, Wetter)	Verfügbarkeit Wettbewerbspreise	Supply Chain der Lieferanten	Bestandsdaten von Lieferanten	...	Anbindung externe Datenquellen (Texte, Bilder, ...)					
		Digitale Sammlung, Aufbereitung und Bereitstellung von internen Daten											
		Infrastruktur bspw. Digitale Signages, Electronic Shelf Labels, Loyalty Card, Customer Apps, ...											
Papier als zentraler Prozess													

Papier als führender Prozess