



ITARICON®
DIGITAL CUSTOMER SOLUTIONS

Umsatzoptimierung durch KPI-gesteuertes Category Management

Assortment Synchronisation to Customer Demand


Quickservice-Systemgastronomie





Beratungsfeld **Customer Engagement Solutions**

Ein internationaler Betreiber von Systemgastronomiebetrieben möchte mithilfe eines professionell geführten Category Managements seine Umsätze und Margen optimieren. Dafür galt es alle relevanten Prozesse zu identifizieren, zu dokumentieren und Produktdaten zu vereinheitlichen, da diese bis dato in verschiedensten Systemen dokumentiert und dadurch unterschiedlich gekennzeichnet wurden. Die Durchführung einer Sales-Analyse schaffte anschließend die notwendige Transparenz und eine gesicherte Faktenlage als Entscheidungsgrundlage für ein effizientes Category Management. Hierfür wurde ein Modell zur Auswertung von Marketing- und Vertriebs-KPIs geschaffen.



Verkaufs- und Bestandsauswertung mit anschließender Analyse

Forecast des Sortimenteinkaufes/-absatzes für die Folgeperioden

Planung, Organisation und Umsetzung von Marketingmaßnahmen

Monitoring der Sortiments-Performance

Prozesse

Informationsmanagement

Portfolio Analyse & Management

Reportings

Forecast

Lösungskomponenten

BI-System

Amodit

Oracle

Unsere Leistungen

Die Produktportfolioplanung als datengestützten und integrierten Prozess zwischen Supply Chain, Vertrieb und Marketing zu leben, sorgt nicht nur für optimale interne Ergebnisse, sondern auch für zufriedene Kunden.



Mike Blüthgen
Sales Manager
Customer Engagement Solutions

E-Mail: mike.bluehgen@itaricon.de

Konzeption

Aufnahme von Anforderungen aus den Fachbereichen. Erstellung von Handlungsempfehlungen für Management und Geschäftsführung basierend auf den ausgewerteten Daten.

Projektmanagement

Steuerung interner/externer Dienstleister und Koordination von Operations, Supply Chain und Marketing.

Sales Analyse

Erstellung eines Forecastings, einer Portfolioanalyse inkl. Empfehlungen für Anpassungsmöglichkeiten und eines Sales Mixes gegliedert nach Kategorien, Zielgruppen, Kanälen, Standorten, Kampagnen etc.

Category Management

Erstellung und Anpassung des Portfolios sowie Anreicherung mit produktspezifischen Daten.

Marketing Management

Durchführung, Monitoring und Bewertung von Marketingmaßnahmen.

Problem Management

Lösungsfindung für operative Probleme beispielsweise Forecastfehler, Überbestände, Out-of-Stock-Situationen.

Reporting

Erstellung von Reportings und Insights für Management und Fachabteilungen.

Lösungsberatung, Integration, Implementierung & Support



Business IT Management

Enterprise Architecture Management, Project Portfolio Management,
Application Management, Alfabet, LeanIX



Customer Engagement Solutions

SAP C/4HANA (Marketing, Sales,
Service) Customer Journey
Management, Digital CRM



Supply Chain Solutions

SAP S/4HANA,
Procurement, Production,
Distribution, Warehousing,
SAP ERP, IoT



Development Services

Front-/Back-End Development,
ABAP(-OO), Java,
SAPUI5 (Fiori),
Android, iOS



Integration Services

Integration Architecture, SAP Integration, IBM Integration,
API Management, SAP Cloud Platform (CPI)

ITARICON Digital Customer Solutions

Wiener Platz 9, 01069 Dresden, Deutschland

E-Mail

info@itaricon.de

Web

www.itaricon.de

Phone

+49 351 48 50 78 0

Blog

blog.itaricon.de