



EXC!TE
ENGAGE
RETAIN
RETURN

Mit **Torex™ Allocation** nutzen Sie die Best Practices des Einzelhandels, um ein Sortiment bereitzustellen, das Ihre Kunden begeistert.

Die Herausforderung

Das heutige Wirtschaftsklima stellt jede Branche vor neue Herausforderungen. Das gilt auch für den Einzelhandel, der mit nachlassender Kunden- und Markentreue, wachsendem Wettbewerb und steigenden Transportkosten kämpft. Schwindendes Vertrauen der Kunden führt zu weiteren Umsatzeinbußen.

Einzelhändler wie Sie haben schon immer auf eine Sortimentsverfügbarkeit geachtet, die ihre Kunden begeistert, überzeugt und langfristig bindet. In Zeiten wie diesen ist das wichtiger als je zuvor.

Wenn Kunden in den Regalen Ihrer Läden nicht die Produkte finden, die sie suchen, werden sie künftig nicht mehr wiederkommen. Deshalb müssen Sie sicherstellen, dass Ihr Angebot exakt den Wünschen und Anforderungen Ihrer Kunden entspricht.

Optimieren Sie das Einkaufserlebnis für Ihre Kunden – mit Torex Allocation

Intelligente Merchandise-Planning-Strategien leisten einen wichtigen Beitrag zu einer besseren Sortimentsverfügbarkeit im Geschäft. Sie müssen aber durch intelligente Allokationsstrategien ergänzt werden.

Mit Torex Allocation können Sie diese Strategien erfolgreich in Ihren Filialen umsetzen. Sowohl im Zusammenspiel mit Torex Merchandise Planning als auch im Standalone-Einsatz bietet Torex Allocation alles, was Sie dafür brauchen:

- Klassifizierung Ihrer Filialen auf Basis des tatsächlichen Durchsatzes und aktueller Bestellungen.
- Abgleich der Klassifizierung mit Ihrer Sortimentsplanung – für einen ganzheitlichen Blick auf Ihre Sortimentsbereitstellung.
- Umsetzung Ihres Bereitstellungsplans – insgesamt oder in Teilen.
- Anpassung des Bereitstellungsplans unter Berücksichtigung von Bestandsminima und -maxima, Reserven und Beschränkungen.
- Benutzerdefinierte Verteilungsverfahren.
- Überprüfung und Anpassung der Sortimentsverteilung vor der Freigabe.

Die Lösung

Torex Allocation nutzt die Best Practices des Einzelhandels für die schnelle, einfache und bedarfsgerechte Sortimentsbereitstellung. Seine ausgefeilten Funktionen für Allokation, Workflow und Visualisierung helfen Ihnen dabei, Tausende von Einzeldaten für die Erstellung und Umsetzung Ihres Sortimentsplans zu nutzen.

Forecast und Klassifizierung

Mit Torex Allocation können Sie den aktuellen Durchsatz in Ihren Filialen sowie erwartete Entwicklungen in Ihren Forecast einbeziehen – und damit Ihre Entscheidungen auf eine verlässliche Planung stützen. Auf Basis des Forecasts können Sie Ihre Filialen neu klassifizieren, Abweichungen von Ihrem ursprünglichen Plan werden dabei hervorgehoben. Sie sehen dann Ihren kompletten Bereitstellungsplan und erkennen, ob einzelnen Filialen zu viel oder zu wenig zugewiesen wurde. So erhalten Sie einen ganzheitlichen Blick auf die Auswirkungen, die Ihr Sortimentsplan auf den Warenbestand einer bestimmten Filiale für eine bestimmte Produktgruppe haben wird.

Festlegung von Allokationskriterien

Die Regeln, nach denen Sie einen Artikel dem Sortimentsplan zuordnen, können Sie für andere Artikel kopieren. Benutzerdefinierte Allokationskriterien können für spezielle Situationen festgelegt und dann immer wieder verwendet werden. Individuelle Bereitstellungskriterien sind nützlich bei Minder- oder Teillieferungen und bei Produkten, die außerhalb der regulären Sortimentsplanung bereitgestellt werden. Historische Daten zum Durchsatz in den Filialen können berücksichtigt werden.



Flexible Bereitstellung in Echtzeit

Sie brauchen nicht auf das Ergebnis von Batch-Läufen zu warten, sondern nutzen immer die aktuellen Bestands- und Bestelldaten für Ihre Sortimentsbereitstellung. Je nach Bedarf können Sie die Verteilung vor Eintreffen einer Lieferung, zum Zeitpunkt der Lieferung oder erst unmittelbar vor der Bereitstellung vornehmen.

Multiple Sortimente, Beschränkungen, neue Filialen

Sie können mehrere Sortimentsplanungen gleichzeitig durchführen, um eine ausgewogene Sortimentsverteilung sicherzustellen. Die Auswahl der Sortimente kann nach Priorität, geplanter Markteinführung oder gleichzeitig zu versendenden Kollektionen erfolgen. Für jeden Artikel, jede Warengruppe oder jede Abteilung können – auch zeitlich befristete – Beschränkungen festgelegt werden. Die Sortimentsbereitstellung für neue Filialen wird ebenfalls unterstützt.

Minima, Maxima, Reserven

Für jedes Sortiment können Sie Bestandsminima, Bestandsmaxima und Reserven festlegen. Diese nützliche Funktion unterstützt Sie, wenn der Bestand nicht ausreicht, um den Bedarf aller Filialen zu decken. Der rationierte Bestand kann nach Priorität der Filialen zugeteilt werden, aber auch nach dem generellen Bestand einer Filiale und der Ausgewogenheit der Sortimente.

Weitere Funktionen

Torex Allocation berücksichtigt mit Größenprofilen pro Filiale auch die lokalen Gegebenheiten. Was-wäre-wenn-Szenarien und Visualisierungen mit hervorgehobenen Abweichungen vom Originalplan sind hilfreich bei der Auswahl alternativer Sortimente und beim Testen des Bereitstellungsplans vor der Freigabe. Ein Modellierungswerkzeug zur Lagerauffüllung hilft, Überbestände zu vermeiden.

Erzielen Sie jetzt Ergebnisse

Torex Allocation optimiert die Geschäftsprozesse im Einzelhandel durch eine einzigartige Kombination von Sortimentsplanung und -bereitstellung. Unternehmen, die diese Lösung einsetzen, können eine Reihe von Vorteilen und Nutzen erzielen:

- Ausgewogene Bereitstellung auf Basis der Sortimentsplanung, des tatsächlichen Durchsatzes und der aktuellen Forecasts zu einzelnen Produkten und Filialen.
- Optimierte Zuteilung der Größen, basierend auf dem filialbezogenen Größenprofil.
- Online-Auswertung der Bereitstellungspläne mit hervorgehobenen Abweichungen und der Möglichkeit, die Ergebnisse anzupassen.
- Benutzerspezifische Allokationskriterien, die zur Planung beliebig vieler Sortimente genutzt werden.
- Workflowgesteuerte Best Practices für optimale Sortimentsbereitstellung.

David Gandy, Director Merchandise Planning beim international tätigen Einzelhändler Mexx, fasst seine Erfahrung mit Torex Allocation so zusammen: „Unser Ziel ist es, in allen Märkten dieselben Marken anzubieten, gleichzeitig aber das Sortiment bei Bedarf an die jeweiligen nationalen Anforderungen anpassen zu können. Um diese Vision umzusetzen, brauchen wir eine durchgängige Lösung für die Planung, den Einkauf und die Sortimentsbereitstellung. Torex hatte die Lösung, die wir brauchten, und die Experten, mit denen wir unsere Vision realisieren konnten.“



Weitere Informationen über Torex Allocation erhalten Sie unter www.torex.de.

Weltweiter Hauptsitz
Houghton Hall
Business Park
Houghton Regis
Dunstable LU5 5YG
T: +44 (0)1582 869600
F: +44 (0)1582 869601

Zentraleuropa
Salzufer 8
10587 Berlin
Deutschland
T: +49 (0) 30 49901-0
F: +49 (0) 30 49901-139

© Torex Retail Holdings Limited 2009. Alle Rechte vorbehalten. Torex und andere von Torex geschützte Namen oder Marken sind Marken oder eingetragene Marken von Torex Retail Holdings Limited und/oder deren Tochtergesellschaften in den Vereinigten Staaten von Amerika und/oder in anderen Ländern. Alle anderen hier erwähnten Marken werden als Marken der jeweiligen Inhaber anerkannt.

Über Torex

Torex verfügt über 20 Jahre Erfahrung in der Zusammenarbeit mit den fortschrittlichsten Einzelhandels- und Gastronomieunternehmen in aller Welt, die wir dabei unterstützen, ihre Kunden zu begeistern, zu überzeugen und langfristig zu binden. Über 7.000 Kunden weltweit verlassen sich auf unsere erstklassigen Anwendungen und Technologien und auf unsere sachkundigen Branchenspezialisten, um jedem ihrer Kunden ein persönliches und hochwertiges Einkaufserlebnis zu bieten, ihre Profitabilität zu verbessern, ihre Rendite zu erhöhen und Wettbewerbsvorteile zu erlangen.

www.torex.de

TXDS_ALLDEA4_0409

TorexTM
Defining customer experience