

# Retail Analytics

Smarte Customer Insights  
für den Omnichannel-Handel

*Creating better  
Consumer  
Experience*



# Kunden verstehen und begeistern

---

## Use Cases

Clara freut sich über **Mailings mit persönlichen Angeboten**, die auf ihre Kaufgewohnheiten **zugeschnitten** sind. So macht ihr Einkaufen noch mehr Spaß!



Nick shoppt nicht so gerne, aber jetzt greift er zu: Über die **App** seines Lieblingsladens erhält er ein **persönliches Vorteilsangebot** für das Shirt, das er sich neulich schon angeschaut hatte.



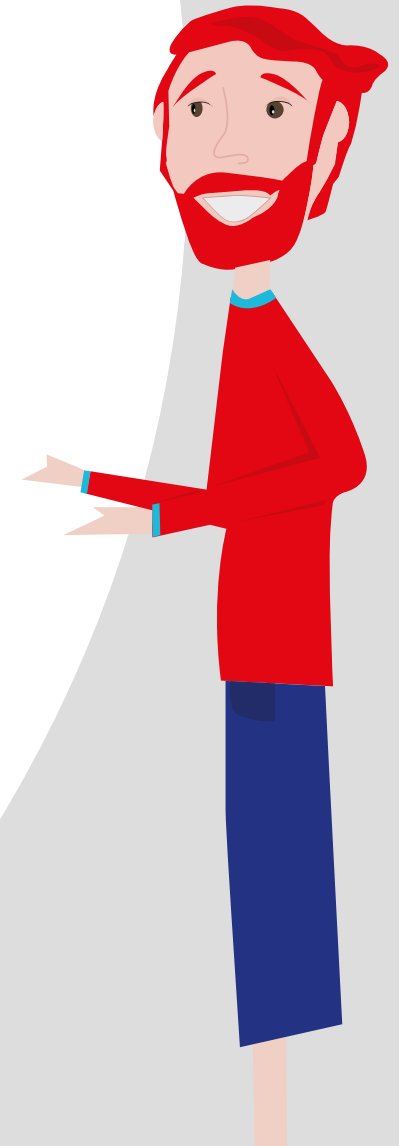
Marie ist modebegeistert und lässt sich gerne beraten. Besonders faszinieren sie **die gezielten Empfehlungen**, die auf dem **Store Tablet** der Verkäuferin erscheinen.



# Ihr Ziel: Mehr Effizienz im Marketing

---

Produkt, Preis, Platzierung, Promotion – Nutzen Sie analytische Insights für effektives Marketing und erfolgreichen Vertrieb.



# Unsere Lösung: Data Science von Retail Experten

Mit unseren Retail Analytics Lösungen holen Sie mehr Informationen aus Ihren Daten, können diese gezielt einsetzen und Wettbewerbsvorteile generieren.

Next Best Offer  
(Recommendation Engines)

Uplift Modelle

Retail Data Science Lab



*Funktioniert auch, wenn  
Sie bereits ein Loyalty  
Programm haben!*



# Der Startknopf: Retail Data Science Lab

Erhalten Sie Antworten auf Ihre wesentlichen analytischen Fragestellungen: In agilen Arbeitsschritten entwickeln unsere Data Scientists mit Ihnen gemeinsam Wege zu wertvollen Insights.

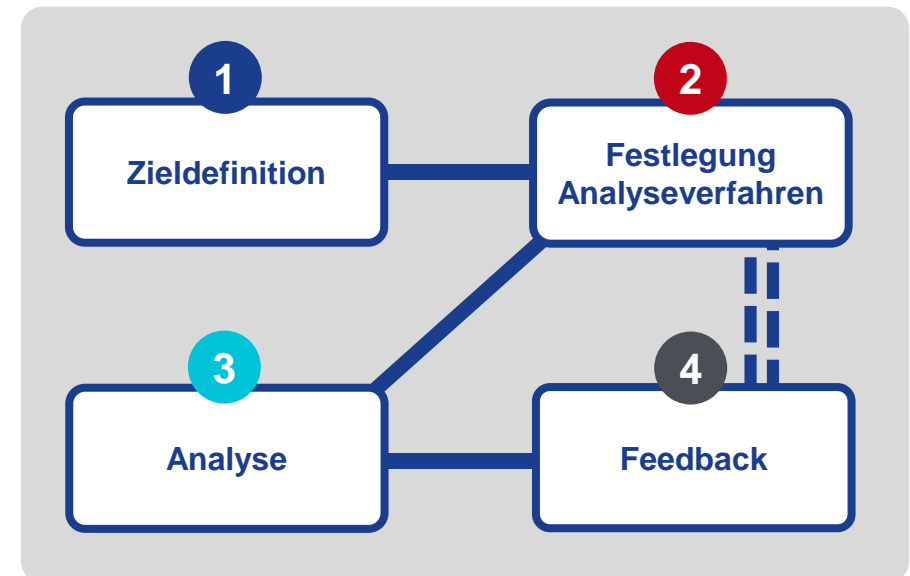


## Analyse-Werkzeuge

- Kundensegmentierungen/Clustering
- Customer Lifetime Value
- Kampagnen-Scoring und Uplift Modelle
- Next Best Offer/Recommender
- Sortimentsanalysen

## Vorteile

- Schnelle Analyseergebnisse und wertvolle Insights
- Steigerung von Umsatzpotenzialen und Prozesseffizienz
- Gemeinsames Lernen und Einarbeitung Ihrer Teams



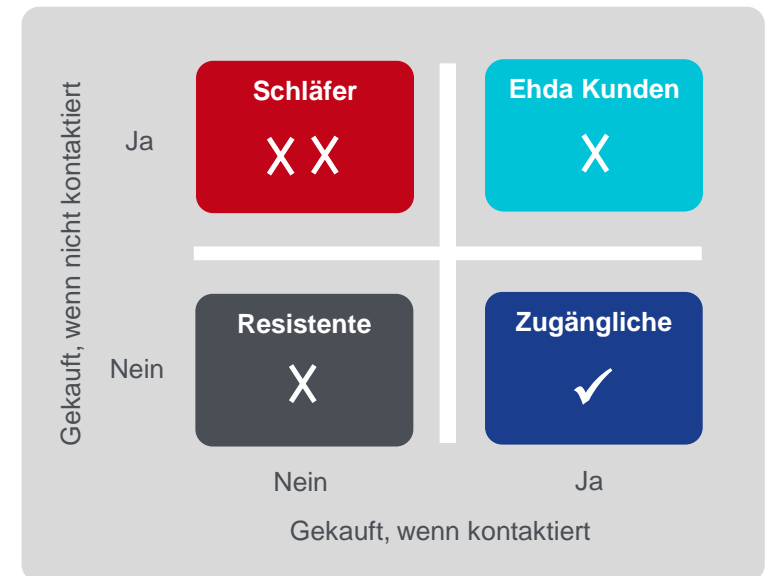
# Uplift Modelle zur Kampagnenoptimierung

Segmentieren Sie Kunden nach ihrem Responseverhalten und steigern Sie dadurch Ihren Kampagnen-ROI.



## Kundentypen differenzieren

- 1 Zugängliche Kunden**  
Kunden, die aufgrund einer Marketingaktion kaufen.
  - 2 Ehda Kunden**  
Kunden, die mit und ohne Ansprache kaufen.
  - 3 Resistente Kunden**  
Kunden, die nie kaufen, auch wenn sie angesprochen werden.
  - 4 Schläfer Kunden**  
Kunden, die negativ reagieren und einen geplanten Kauf sogar unterlassen.
- ▶ Vermeidung von Kampagnenkosten und Sonderrabatten für Kunden, die ohnehin bei Ihnen gekauft hätten.



# Next Best Offer (Recommendation Engines)

Mit individuell passenden Produktangeboten erhöhen Sie Ihre Responseraten und vermeiden Streuverluste.

**Machine Learning**

Wir ermitteln Affinitäten für die Folgekäufe Ihrer Kunden

**Einbindung aller Touchpoints**

**Vollautomatisierung Ihrer Kampagnen**



**OFFER**  
**You like?**

49.99 €

**500 Punkte sammeln**

A promotional offer for a red long-sleeved shirt with blue polka dots. The offer includes a price tag of 49.99 € and a starburst graphic indicating that 500 points can be collected.

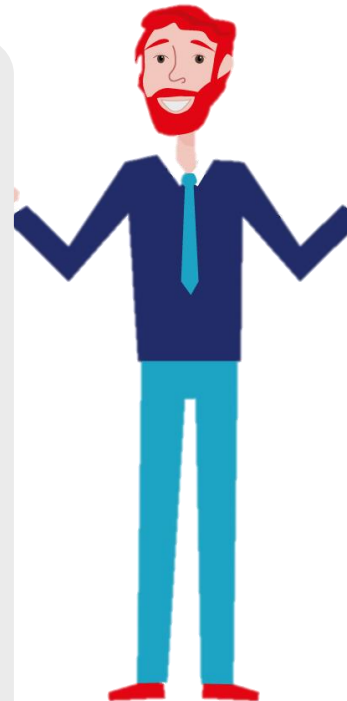
# Das IMS Data Science Center

---

## Die Plattform

### IMS Big Data

- 1 Kein eigenes Setup notwendig
- 2 Verarbeitung großer Datenmengen
- 3 Hoch-performante Umgebung
- 4 Automatisierte Prozesse
- 5 Handling auch steigender Komplexität



## Das Team



Umfassendes Know-how in:

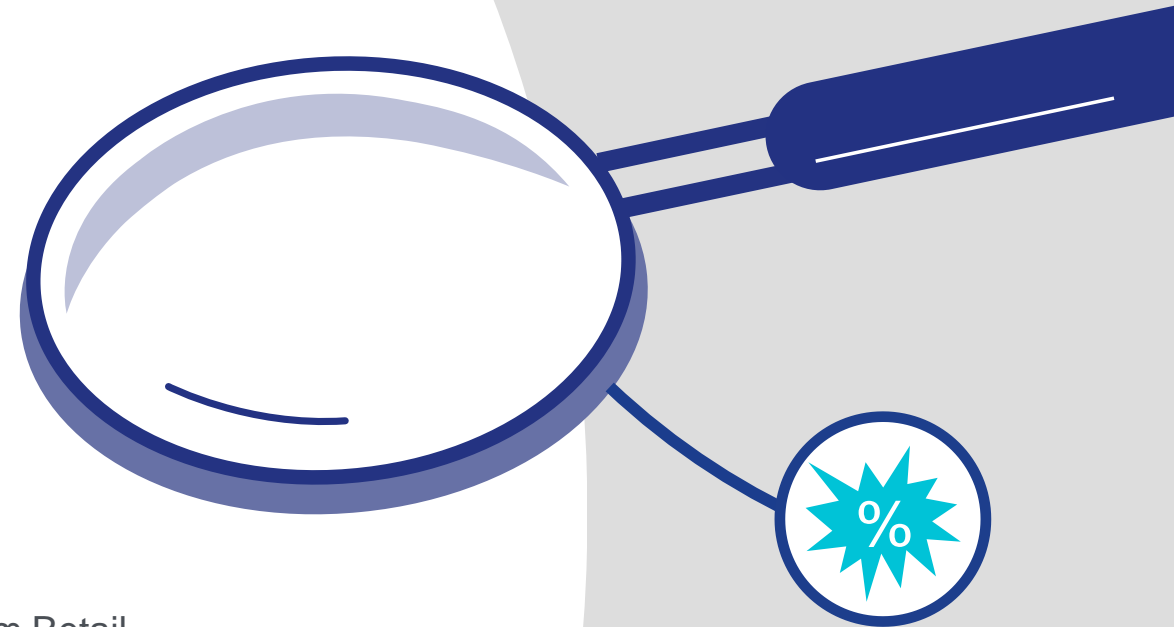
- 1 Analytisch-mathematischen Methoden
- 2 Technologie
- 3 Geschäfts/ Businesszusammenhängen
- 4 Herausforderungen des Handels
- 5 Didaktik und Ergebnisaufbereitung

*Wir bringen Ihr Team auf  
das nächste Level!*



# Effekte durch Retail Analytics

---



ca. **7 Tage** bis erste Erkenntnisse aus unserem Retail Data Science Lab nutzbar vorliegen.

**BIS ZU 65%** Margenerhöhung durch verbesserte Kampagnenselektionen

**BIS ZU 30%** höhere Responseraten bei Kampagnen durch Scoringverfahren

**BIS ZU 70%** mehr Umsatz durch personalisierte Angebote über Next Best Offer!



# Darum sind Sie bei uns richtig

---

Über 25 Jahre Loyalty und Gift Card Know-how

---

130 geführte Programme in 9 Ländern

---

200 Mio. betreute Kundenkonten

---

Modularität und Flexibilität aus einer Hand

---

Höchste Standards und Sicherheit –  
Gehostet in Deutschland



# Mehr Insights in unseren Webinaren

---

## **Loyalty Basics**

Grundlagen für ein  
effektives Kunden-  
bindungsprogramm

## **Loyalty Reloaded**

Trends in der digitalen  
Kundenbindung

## **Retail Analytics**

Mehr Kunden-  
wertschöpfung im  
Omnichannel Handel

## **Gift Card Marketing**

Machen Sie Ihre  
Gutscheinkarte zum  
Erfolgsinstrument

## **Mobiles Shoppen**

Instore Experience  
Management über Ihre  
eigene App



# Unsere Kunden: Eine Auswahl

---

ANWR  
GROUP

DOUGLAS

FRANKONIA 

**REWE**

PANDORA

Hugendubel  
Die Welt der Bücher

  
Dehner  
GARTEN-CENTER

WMF

weber 

ARAL

s.Oliver®

toom   
Respekt, wer's selber macht.

ROSSMANN

ATU  
Die Nr.1 Meisterwerkstatt

HORNBACH   
Es gibt immer was zu tun.

 RUNNERS  
POINT

# Sprechen Sie uns an

---



*Wir beraten  
Sie gerne*

**Ingenico Marketing Solutions GmbH**  
Hugh-Greene-Weg 2  
22529 Hamburg | Deutschland

Tel. +49 (0)40 73 44 04 - 777  
E-Mail: [hallo@ms.ingenico.com](mailto:hallo@ms.ingenico.com)  
[www.loyalty.ingenico.de](http://www.loyalty.ingenico.de)

*Erfahren  
Sie mehr*