next

Kundenreferenz

Next, einer der größten Modehändler in Großbritannien, steigert mithilfe von Blue Yonder seine Verkaufszahlen

Next Plc vertreibt aufregend-neue Designermode für Damen, Herren und Kinder sowie Haushaltswaren und Möbel in mehr als 500 Filialen in Großbritannien und Irland. Mit seinem hochwertigen Versandkatalog und seiner Website erreicht das Unternehmen darüber hinaus Kunden in 60 Ländern.

Die Herausforderung

Der Next-Katalog wird jedes Jahr an eine gezielt ausgewählte Kundengruppe verschickt. Die Auswahl basiert auf einem hausinternen Prozess, bei dem eine Reihe von Schlüsselvariablen ausgewertet wird. Im Rahmen seines kontinuierlichen Verbesserungsprozesses suchte das Unternehmen nach weiteren Möglichkeiten, um die optimalen Kunden für den Versand des Katalogs herauszufiltern.

blue yonder

Forward looking. Forward thinking.

Die Lösung

Next und die Predictive-Analytics-Experten von Blue Yonder arbeiteten gemeinsam daran, die Kundendaten des Unternehmens auszuwerten und die optimale Auswahl für den Herbst/Winter-Katalog zu treffen. Blue Yonder verwendete die Datensätze, die Next zur Verfügung stellte, um Variablen und Merkmale wie zum Beispiel den Wohnort der Kunden zu analysieren. Auf Basis dieser Analysen prognostizierte Blue Yonder die wichtigsten Kunden für die Herbst/Winter-Saison 2012.

Der für den Next-Katalog zuständige Marketing Planning Manager betont die Einfachheit der Blue Yonder Lösung: „Das Blue Yonder Team arbeitete während des gesamten Prozesses äußerst effizient. Nach zwei Tagen mit unserem internen Team, um die Daten aus unserem System zu extrahieren, brauchte Blue Yonder nur zwei Wochen, um die Daten zu analysieren und die Ergebnisse an uns zurückzuschicken."

Die Ergebnisse

Blue Yonder lieferte eine andere Auswahl an Kunden, die tatsächlich nach Erhalt des Katalogs mehr bestellten. Das führte zu einer erheblichen Erhöhung der Verkaufszahlen in der Herbst/Winter-Saison 2012. Weil die Blue Yonder Predictive Analytics Suite selbstlernend ist, ist sie bestens geeignet für den sich ständig verändernden Kundenstamm von Next. So kann das Unternehmen die Leistungsfähigkeit der Software kontinuierlich nutzen, um in jeder neuen Saison seinen Abverkauf zu erhöhen.

Das Fazit von Next: „Die Ergebnisse führten zu einem solchen Erfolg, dass wir uns entschlossen haben, die Blue Yonder Predictive Analytics Suite auch im gesamten Jahr 2013 und darüber hinaus für die Auswahl der Katalogkunden einzusetzen."

Wollen auch Sie im Voraus wissen, was Ihre Kunden brauchen?
Sprechen Sie mit uns!
Dunja Riehemann
Tel: +49 (0)721 383 117 36
E-Mail: dunja.riehemann@blue-yonder.com

Die Software für Datenanalyse und präzise Prognosen

Über Blue Yonder

Blue Yonder gehört zu den führenden Anbietern im Bereich Prognosen und Mustererkennung von Daten – kurz Predictive Analytics. Damit lassen sich aus Big Data wertvolle Erkenntnisse für die Unternehmenssteuerung gewinnen. Präzise Trends und Entwicklungen können in Echtzeit und cloudbasiert prognostiziert werden. Unternehmen setzen die Blue Yonder Lösungen erfolgreich in Beschaffung, Marketing, Disposition, Vertrieb und in der Fertigungssteuerung ein.

Blue Yonder GmbH & Co. KG
Karlsruher Straße 88
D-76139 Karlsruhe

Fon +49 (0)721 383 117 0
Fax +49 (0)721 383 117 69

info@blue-yonder.com
www.blue-yonder.com