

eLeader Shelf Recognition AI

Prawdziwie inteligentny merchandising



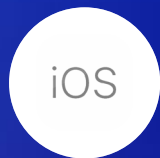
POUFNOŚĆ

Treść niniejszego dokumentu stanowi tajemnicę przedsiębiorstwa eLeader Sp. z o.o. Podmiotami uprawnionymi do wykorzystania zawartych w dokumencie informacji są odbiorcy korespondencji elektronicznej prowadzonej z firmą eLeader. Ujawnienie niniejszych informacji podmiotom trzecim stanowi czyn nieuczciwej konkurencji na podstawie art. 11 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz.U.2018.419).

Czy wyobrażasz sobie aplikację mobilną dla handlowca, który za pomocą zdjęć bada stan ekspozycji w sklepie i w ciągu tej samej wizyty otrzymuje wyniki, zmieniające automatycznie scenariusze zadań? Co jeśli powiemy Ci, że korzystając z takiej aplikacji za wzorce produktowe własne i konkurencji nie płacisz nic? Czy jesteś gotowy zwyciężać w walce o półkę?

eLeader Shelf Recognition AI to sposób na to, by widzieć, wiedzieć i sprzedawać więcej. Już dziś Twoja firma może wysłać sztuczną inteligencję w teren, by dodać skrzydeł realizacji strategii sprzedażowej i ekspozycyjnej.

Rozwiązanie na platformy:



W 2014 roku stworzyliśmy eLeader Shelf Recognition, pierwsze na świecie rozwiązanie, za pomocą którego przedstawiciele terenowi mogą badać i raportować stan ekspozycji w systemie SFA za pomocą zdjęcia i zwoycięzać w walce o półkę. Mimo, że od tego czasu na świecie pojawiło się wiele rozwiązań tej klasy, wiedzieliśmy, że znajdujemy się na początku drogi. Doświadczenie zebrane podczas pracy z klientami (Nutricia, Maspex) pozwoliło nam znaleźć najważniejsze obszary, które zasługują na szczególną uwagę:

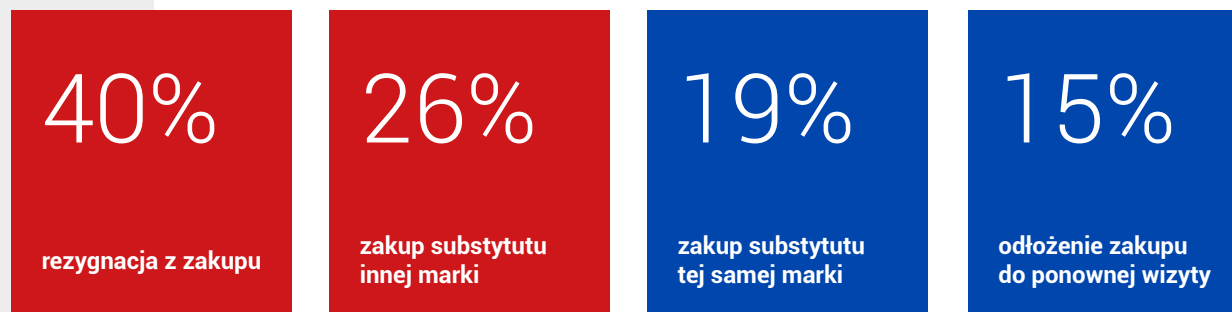
- Szybkość dostarczania wyników analizy
- Dokładność rozpoznawania
- Automatyczne wykorzystanie danych w innych obszarach biznesowych
- Zakres funkcjonalny analizy ekspozycji.

Tak powstał **eLeader Shelf Recognition AI**. Wytworzyliśmy sztuczną inteligencję bazującą na niezwykle skutecznym *deep learning*, zlikwidowaliśmy opłaty za wzorce produktowe, skróciliśmy czas oczekiwania na wyniki analizy do tej samej wizyty i wreszcie umożliwiliśmy podejmowanie działań naprawczych, negocjacji, zmiany – od razu, na miejscu.

Czy wiesz, że zwycięstwo w walce o półkę wpływa bezpośrednio na Twoją sprzedaż?



Brak produktu na półce - zachowanie konsumenta



Potęga sztucznej inteligencji

Rozpoznanie produktów na najwyższym poziomie możliwe są dzięki projektowi „Ala”. To imię naszej neuronowej sieci, którą trenujemy na niestrudzonego analityka zdjęć aktywnego 24 godziny na dobę przez 365 dni w roku.

Dzięki zastosowaniu metody rozproszonego treningu system doskonali się szybko, a wdrożenie nie wymaga opłat za opracowanie wzorców produktowych.

O sztucznej inteligencji i jej wykorzystaniu w analizie obrazu i produktów w sklepach przeczytasz w rozdziale 03 lub w [tym artykule](#).



Zdjęcie



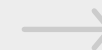
Analiza obrazu

Rozpoznanie produktów przez sieć neuronową



Wynik

Raport (dostępność, OOS, udział w półce SoS, SoF, OSA facing, strike zone, ekspozytory specjalne)



Optymalizacja

Dane wpływają automatycznie na inne elementy badania/wizyty

Funkcjonalność nie do pobicia

O eLeader Shelf Recognition AI mówimy, że jest to najbardziej funkcjonalne rozwiązanie tej klasy na świecie. Poniżej postaramy się dowieść tej śmiałej tezy. Na początek przyjrzymy się parametrom ekspozycji i raportom, jakie na bazie tych parametrów możemy uzyskać.

RAPORTOWANIE

Szczegółowe parametry ekspozycji produktów w sklepach Twoich partnerów (klientów).

Dostarczanie wyników analizy zdjęć produktów w czasie tej samej wizyty to świetna rzecz, ale **eLeader Shelf Recognition AI** potrafi dużo więcej. Aby dobrze ocenić przydatność rozwiązań tej klasy należy odpowiedzieć na dwa pytania: jakie procesy biznesowe możemy tymi danymi wzbogacić lub zasilić, oraz: które z tych procesów możemy zautomatyzować?

Obok zamieszczamy wybrane obszary, które eLeader Shelf Recognition AI obsługuje i automatyzuje za pomocą modelowania systemu i bez skomplikowanej integracji.



Analiza konkurencji

Raporty służą nie tylko dostarczaniu informacji na temat kondycji własnych produktów, ale potrafią wiele powiedzieć na temat konkurencji - i to bez wdrażania wzorców konkurencyjnych produktów. Dzięki rozpoznawaniu brandów konkurencji, otrzymamy informację na temat udziału w półkach, czy trendów.

MERCHANDISING

Dopasowanie ekspozycji do standardu

eLeader Shelf Recognition pomaga w dostosowywaniu ekspozycji do standardów merchandisingowych organizacji. Po wprowadzeniu danych do systemu analiza i raport rozbieżności generowane są automatycznie. Przykładowe parametry to ilość face'ów, sąsiedztwo, numer półki.

Dopasowanie ekspozycji do planogramu

Jeśli dla danego sklepu opracowany został planogram (np. stworzony w JDA Space Planning), eLeader Shelf Recognition AI jest w stanie porównać stan ekspozycji z obowiązującym wzorem i wskazać, które produkty na półce należy dołożyć lub przestawić, aby uzyskać pełną zgodność.

Wykrywanie obcych produktów

Własne ekspozytory to idealne miejsce do sprzedaży produktów i promocji marki. Żle się dzieje, gdy znajdują się w nich produkty konkurencji. Rozwiązanie jest w stanie wykryć i poinformować użytkownika, że w np. w lodówce znajduje się niepożądany produkt.

Ankiety

Przyczyny braku produktów na półce lub innych niepokojących (lub interesujących) zjawisk można zdiagnozować wywołując ankietę w odpowiednim momencie wizyty. Ta w pełni zautomatyzowana funkcjonalność pozwoli na lepsze zrozumienie sytuacji na rynku.

Perfect Store&Visit

Oczekiwania wobec konkretnej ekspozycji w konkretnym sklepie można ująć w KPI i zgodnie z metodologią Perfect Store, skoncentrować się na ich osiągnięciu. eLeader Shelf Recognition AI przyspiesza i automatyzuje etap gromadzenia danych o ekspozycji dla potrzeb zmierzenia i poprawienia KPI sklepu oraz konkretnego pracownika, czy wizyty.



SPRZEDAŻ

Zamówienia

Sygnałem do zamówienia produktu jest najczęściej jego nieobecność na półce. Wykrycie braku produktu może być zaprojektowanym warunkiem jego automatycznego dodania do koszyka zamówienia (również w predefiniowanej ilości obliczanej np. na podstawie historii zamówień własnych i bezpośrednio od dystrybutorów).

Promocje

Przykładem zastosowania eLeader Shelf Recognition AI w szerszym kontekście jest funkcjonalność sprawdzania możliwości nagrodzenia sklepu w ramach wewnętrznej akcji promocyjnej, czy programu lojalnościowego. Wystarczy zasilić moduł odpowiednimi danymi na temat ekspozycji, a system na bazie wykonanego zdjęcia przeliczy produkty i określi możliwość przekazania nagrody kierownikowi sklepu.

Wizyty kontrolne

Dobra wiadomość dla audytorów i kierowników! eLeader Shelf Recognition AI eliminuje praktycznie do zera konieczność przeprowadzania audytów w sklepach. Dzięki dokumentacji fotograficznej oraz przepływowi

zadań wymuszającym takie działania sprawdzające i naprawcze jak ankiety, czy negocjacje, kontrole można ograniczyć tylko do wypadków szczególnych i często bez konieczności wizyty w sklepie.

Audyt promocji

Kontrola realizacji akcji promocyjnych daje się automatyzować. System weryfikuje produkty biorące udział w obowiązującej w danym sklepie promocji. Dodatkowo aplikacja sprawdzi zgodność materiałów POS (POSM) - również za pomocą analizy zdjęć.

OPTYMALIZACJA

Planowanie tras

Harmonogramy odwiedzin poszczególnych punktów to gra, w której wygrywa ten, kto najlepiej oceni potencjał sprzedażowy na swoim terenie. eLeader Shelf Recognition AI dostarcza informacje o obecności produktów, udziale półkowym, ilości face'ów czy spełnianiu standardów merchandisingowych. Informacje te to doskonały wsad merytoryczny do tworzenia firmowego rankingu punktów, które należy odwiedzać jak najczęściej, ponieważ przynoszą największe zyski.

Retail Activity Optimization (RAO)

Dobry handlowiec podczas wizyty zawsze powinien wiedzieć jak zareagować na nieprawidłowości lub sprawić, aby dobre wyniki sprzedaży stawały się jeszcze lepsze. eLeader Shelf Recognition AI dostarcza danych liczbowych porównawczych np. z trzema poprzednimi wizytami, wykrywa nierealizowanie kontraktów, czy braki produktowe. Rozwiązanie pozwala na takie projektowanie scenariuszy wizyt, aby sugerowane działania naprawcze i kontekstowe materiały merytoryczne podsuwane były handlowcowi w momencie, w którym ich potrzebuje.

Szybkość to klucz do zwiększenia sprzedaży

01.

Braki pojawią się w zamówieniu automatycznie.

02.

Błyskawicznie sprawdzone wypełnienie kontraktu to lepsza pozycja do negocjacji z kierownikiem sklepu.

Działania korygujące w sklepie można wykonywać podczas tej samej wizyty, dzięki płynnemu uzyskiwaniu wyników rozpoznania.

04.

Szybko policzony udział w półce da możliwość kompetentnej rozmowy z kierownikiem sklepu na temat możliwości jego zwiększenia.

03.

Obecność produktów innych marek pozwoli na szybkie zorientowanie się w pozycji w walce o półkę.

Rozpoznawanie maszynowe a rozpoznawanie ręczne



SZYBKOŚĆ

Wizyta wspierana automatycznym rozpoznawaniem produktów na zdjęciach oznacza ponad 10x szybszy merchandising. Na naszej stronie znajduje się kalkulator umożliwiający zrobienie kalkulacji dla własnego biznesu. Wystarczy wprowadzić podstawowe parametry (liczba sklepów, przedstawicieli itp.), aby obliczyć korzyści.

[CZYTAJ WIĘCEJ](#)



DOKŁADNOŚĆ

Poza szybkością prowadzonych badań przewaga technologii zaznacza się tam, gdzie mamy do czynienia ze zmęczeniem, spadkiem koncentracji, rozproszeniem, rutyną, czyli szeroko pojętym czynnikiem ludzkim. Sztuczna inteligencja nie męczy się i nie rozprasza, z żelazną konsekwencją rozpoznaje produkty niezależnie od pory dnia czy godziny pracy. Dzięki temu handlowiec zachowuje więcej sił na prowadzenie negocjacji, czy budowanie relacji w punkcie sprzedaży.



WIARYGODNOŚĆ

W trakcie współpracy, zarówno z topowymi markami, jak i małymi lokalnymi firmami poznaliśmy wiele sposobów „kreatywnego” wypełniania zadań merchandisingowych w terenie. Zabezpieczony rozwiązaniami anti-fraud eLeader Shelf Recognition AI zapewnia wiarygodne dane, na których można z powodzeniem opierać ważne firmowe decyzje. W praktyce oznacza to nawet ponad 30x mniej błędów i fraudów.

Co sprawia, że polubisz eLeader Shelf Recognition AI?

Wyniki analizy ekspozycji w czasie wizyty, wyliczanie shelf share i face share bez wzorców konkurencji.



Niższe koszty dzięki sztucznej inteligencji, brak opłat za wzorce produktów.



Dane wiarygodne i odporne na manipulację. Znacznie krótszy czas badania ekspozycji.



Więcej decyzji biznesowych podczas wizyty (inicjowanie zamówień, kontrakty, audyt promocji itd.).



Błyskawiczne wdrożenie.



Najszersza funkcjonalność na świecie.



Brak konieczności wizyt kontrolnych.



Sztuczna inteligencja zużywa moc obliczeniową maszyn, ale oszczędza energię ludzi.

150 000 wzorców produktowych od Wisebase do dyspozycji



Korzystając z eLeader Shelf Recognition AI uzyskujesz dostęp do parametrów produktów własnych i konkurencji, z bazy **Wisebase**, z której korzysta już ponad 2300 producentów i importerów, (np. zdjęcie produktu, id, kod ean produktu, kod kategorii, ścieżka kategorii, nazwa produktu, nazwa brandu, nazwa producenta, NIP producenta, wymiary, informacje logistyczne itp.). Ta cenna wiedza oznacza lepszą orientację na rynku i szybsze podejmowanie kluczowych decyzji sprzedażowych (np. o promocjach, rotacji czy żywotności produktów).

Wprowadzenie eLeader Shelf Recognition wywoływało w 2014 roku pewien opór użytkowników. Dzisiaj dawni sceptycy przyznają, że praca z aplikacją daje znaczące korzyści w walce o półkę i optymalizuje raportowanie wizyt.

Rafał Prus
Sales Support Manager (Dział GTM)
Maspex Wadowice

Chcesz dowiedzieć się więcej?

Chcesz dowiedzieć się jak eLeader Shelf Recognition AI może pomóc w realizacji strategii Twojej firmy?

Skontaktuj się z nami:

sales@eleader.biz

eLeader. Kilka słów o firmie.

eLeader należy do czołówki dostawców rozwiązań Retail Store Execution wspierających realizację strategii sprzedażowej w terenie. Nieustannie rozwijane mobilne systemy SFA/FFM ze sztuczną inteligencją usprawniającą m.in. merchandising wizualny, doceniane są przez globalne ośrodki analityczne (np. Gartner, POI) i zostały wdrożone przez międzynarodowe koncerny w ponad 80 krajach.

Firma jest podstawą Grupy eLeader, która dostarcza również systemy bankowości mobilnej (Finanteq) oraz rozwiązania automatyzujące tworzenie aplikacji biznesowych (Productive24). Zespół Grupy eLeader składa się z ponad 250 specjalistów od biznesowych rozwiązań mobilnych.



eLeader Sp. z o.o / ul. Nałęczowska 16 / 20-701 Lublin, Polska
+48 81 536 96 90 / info@eleader.pl / Dział sprzedaży: +48 81 536 96 91 / sales@eleader.pl
www.eleader.biz

Klienci

