

Berechnung von repräsentativen Kennzahlen für die Gestaltung der Vertriebsoberfläche

AUSGANGSSITUATION

Soll ein Shop eröffnet werden, der Mietvertrag verlängert oder Umbaumaßnahmen vorgenommen werden?

Intern vorhandene Daten wie z. B. Shopgröße oder Mitarbeiteranzahl werden zumeist zur Klassifikation von Shops herangezogen, eignen sich in der Regel aber nicht.

Wenig brauchbare Referenz Business Cases mit sehr starken Schwankungen um die Mittelwerte sind die Folge.



Notwendig ist eine Clusterung, die tatsächlich „gleich und gleich“ zusammenfasst und vergleichen kann.

Genau das gelingt ganz allgemeingültig mit KSI-Klassen und/oder Konsum-Gemeindeklassen.

Eine Neu-Klassifizierung der Referenz Business Cases eines bundesweit operierenden Retailers mit Hilfe des KSI, erbrachte eine Steigerung bei der Zuverlässigkeit der Werte um 63%.