

Sas Promotion Optimization: soluzioni mirate per il retail

Una soluzione studiata per incrementare i ricavi delle campagne promozionali dei pdv

La gestione delle campagne promozionali nel settore retail è una delle attività più critiche. Con l'obiettivo di facilitare e rendere efficaci al massimo le pianificazioni, Sas ha lanciato la soluzione Sas Promotion Optimization. Il software consente di pianificare le scorte e massimizzare il ritorno degli investimenti di marketing. La soluzione si adatta a molteplici settori commerciali: l'alimentare, l'abbigliamento, l'industria farmaceutica, i beni durevoli e altro. Le caratteristiche principali di Sas Promotion Optimization consentono di analizzare l'efficacia delle campagne promozionali e valutare l'impatto delle promozioni - attuate anche con mezzi differenti - su ricavi e margini. Inoltre, le analisi aiutano a comprendere e anticipare l'andamento



della domanda e calcolare il volume di base. Infine, gli strumenti analitici consentono di fissare lo sconto da applicare agli articoli in funzione del costo promozionale offerto dal fornitore e degli obiettivi di vendita conciliando i ricavi e i margini attesi dalla promozione con gli obiettivi di vendita delle diverse categorie di prodotto. La

definizione delle promozioni avviene attraverso un sistema previsionale di tipo "what if" che tiene conto anche delle risposte della rete e dei rapporti tra i dati di vendita e i ricavi con l'utilizzo di mezzi pubblicitari: volantini, annunci ed espositori.

Per informazioni:

www.sas.com/offices/europe/italy