



Perrigo[®]

CASE STUDY

Klient

Perrigo to jeden z najważniejszych na krajowym oraz europejskim rynku producentów leków OTC, wyrobów medycznych, kosmetyków i suplementów diety. Od 2014 firma korzysta z naszych rozwiązań. Z sukcesami wspólnie wdrożyliśmy narzędzia automatyzujące sprzedaż, zawsze aktualną bazę klientów, analityki oraz wprowadziliśmy integrację z systemami magazynowymi.

Rynek leków OTC wymaga od producentów skutecznego **merchandisingu**, dlatego Perrigo postanowiło usprawnić ten obszar, korzystając z naszych rozwiązań.

Wyzwania Perrigo

- 01** Zautomatyzowanie i usprawnienie procesu zbierania i obróbki danych dotyczących ekspozycji. Do tej pory przedstawiciele wykonywali pojedyncze zdjęcia, ale brakowało **zoptymalizowanego i zautomatyzowanego procesu ich analizy**.
- 02** Zdobyć **podpartą dowodami wiedzę** o tym, czy produkty są wyeksponowane zgodnie ze standardami.
- 03** Uzyskanie narzędzia do ewaluacji kontraktów z klientami i wsparcie Key Account Managerów wiarygodnymi danymi.
- 04** Zwiększenie dystrybucji numerycznej i poprawa wskaźników dotyczących ekspozycji wybranych linii produktowych.

”

„Działamy w kategorii dermokosmetycznej, w której półka ma bardzo duże znaczenie, ale brakowało nam jakościowej wiedzy o tym, jak nasze półki wyglądają (...). Zbieranie, archiwizacja i analiza zdjęć robionych przez przedstawicieli nie mogły być jakościowo przeprowadzone”

MAREK WYSŁOCKI

Head of Commercial Strategy w Perrigo.



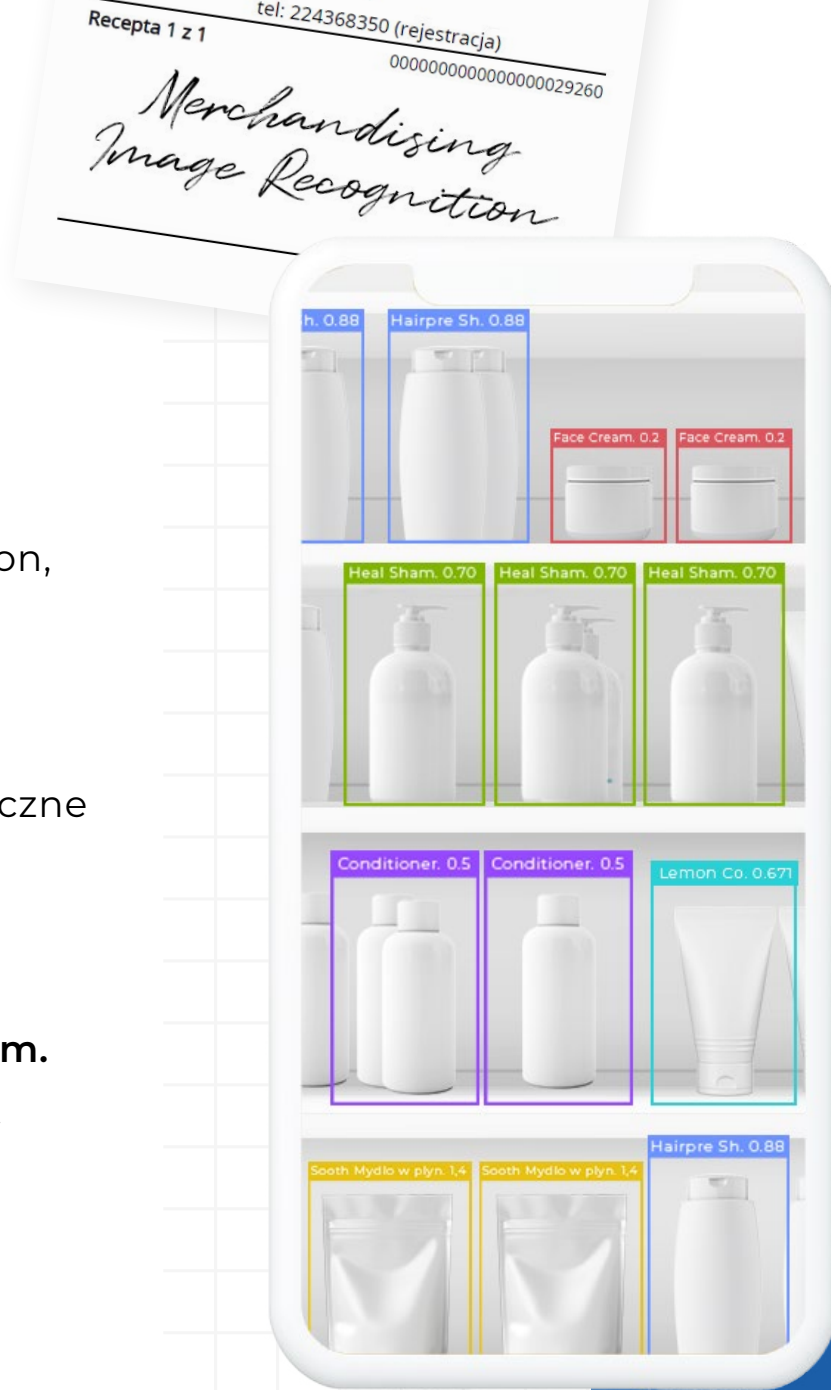
Rozwiązanie

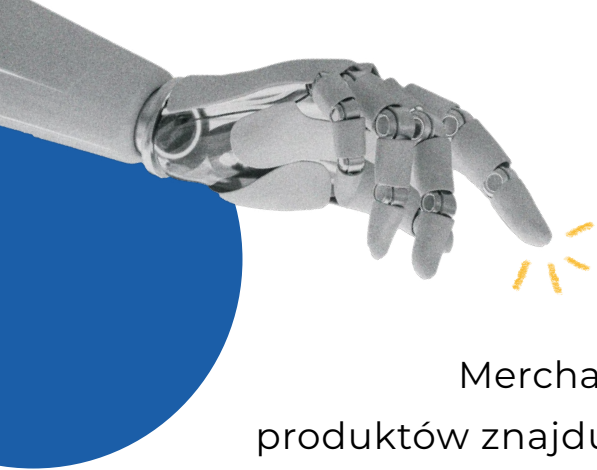
Odpowiedzią na wyzwania, przed którymi stało Perrigo okazał się Merchandising Image Recognition, czyli oparta na AI (rozpoznawanie obrazu) usługa automatycznego badania ekspozycji.

Przed ostatecznym wdrożeniem rozwiązania konieczne było przeprowadzenie testów w celu sprawdzenia skuteczności algorytmu rozpoznawania obrazu.

Produkty niektórych marek Perrigo mają bardzo podobne opakowania, różniące się jedynie tekstem.

Testy wykazały, że dla Image Recognition nie jest to przeszkoda i system prawidłowo i skutecznie identyfikuje SKU.





Jak to działa?

Merchandising Image Recognition wykorzystuje sieć neuronową do rozpoznawania produktów znajdujących się na fotografii. **Wystarczy, że przedstawiciel zrobi zdjęcie półki, a system z minimum 95% skutecznością** (w przypadku Perrigo dokładność wynosi **97,85%**) **rozpozna produkty i automatycznie sprawdzi, czy spełniony jest szereg parametrów, np.:**

- zgodność ze standardami i planogramem,
- udział półkowy wg marki,
- dostępność produktu na półce,
- oznaczenie cen.

Realizacja standardów może być mierzona za pomocą różnych KPI, takich jak: obecność produktów z listingu, szerokość ekspozycji, zgodność budowy ekspozycji ze standardem, oczekiwany i rzeczywisty udział w półce i wiele więcej.

Dane z badania ekspozycji z użyciem Merchandising IR mogą być łatwo analizowane w wygodnych i przejrzystych analitykach Biqsens, opartych na **Microsoft Power BI.**

Efekty wdrożenia

Dzięki wdrożeniu Merchandising IR, Perrigo przede wszystkim udało się odejść od ręcznego i czasochłonnego procesu zbierania, obróbki i analizy danych dotyczących ekspozycji. W efekcie firma:

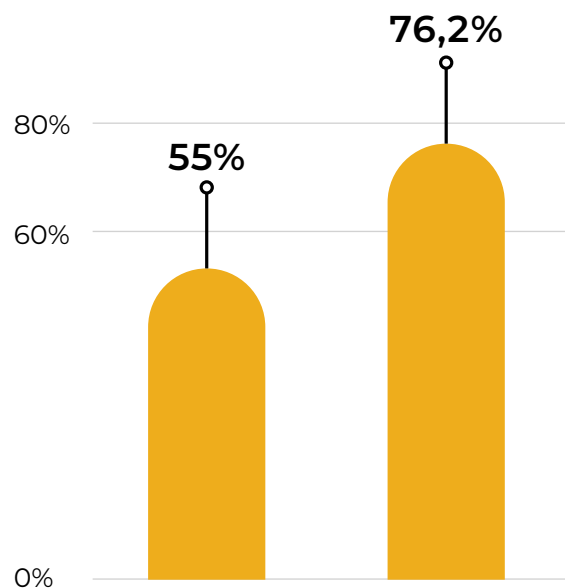
- 01** uzyskała niemal natychmiastowy dostęp do informacji o tym, czy i w jakim stopniu zrealizowane są standardy merchandisingowe,
- 02** otrzymała dostęp do wiarygodnych (wynikających z analizy tysięcy zdjęć) danych, będących dla Key Account Managera podstawą do rozmów i rozliczeń z sieciami aptecznymi,
- 03** usprawniła i przyspieszyła wewnętrzne procesy związane z obróbką i analizą danych.
- 04** poprawiła dystrybucję numeryczną wybranych linii produktowych.



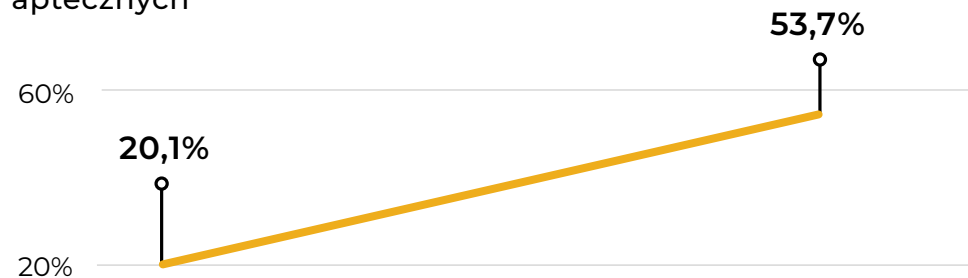
Już po 3 kwartałach od wdrożenia Merchandising IR, poprawie uległy wyniki w zakresie dystrybucji numerycznej, dostępności i szerokości półki.



+21,2% lepsza dystrybucja numeryczna wybranej linii produktowej



+ 33,6% lepsza średnia dystrybucja numeryczna w sieciach aptecznych



+ 1318

aptek z lepszą dystrybucją i ekspozycją produktów.



”

MAREK WYSŁOCKI

Head of Commercial Strategy w Perrigo.

„Merchandising IR to doskonałe narzędzie do ewaluacji kontraktów z klientami.

Zarówno dla sieci aptek, jak i dla nas jest to doskonała informacja o tym, jak wyglądają

półki, a jest to część kontraktu. Wymiernym finansowym skutkiem jest możliwość

jakościowego prowadzenia dyskusji z klientem o tym, czy ustalenia, które mamy

z klientem są implementowane. Są też korzyści operacyjne: wiem, gdzie zdjęcie

było zrobione, wiem jak wygląda ewolucja ekspozycji w czasie, informacje mam

natychmiast, bez manualnej obróbki, wszystko jest systemowo spięte.”



Jeśli masz pytania

i chcesz dowiedzieć się więcej,
odezwij się do nas. Z przyjemnością
na nie odpowiemy!

marketing@sagra.pl

DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ