

PRESSEMITTEILUNG

Das sitzt! So clever können In-Store-Produkttempfehlungen sein

London, Großbritannien, 18. Juni 2019 – **Detego, Softwarespezialist für den Einzelhandel, hat eine bahnbrechende Methodik für In-Store-Produkttempfehlungen vorgestellt, die klassischen Stores Cross-Selling-Potenziale nach Art des E-Commerce erschließt. Die neue Recommendation Engine des Unternehmens nutzt künstliche Intelligenz (KI), um anhand spezifischer Filialdaten und POS-Informationen individuelle Produkttempfehlungen abzugeben – ohne Bedarf an Kundenprofilen.**

Cross-Selling durch Empfehlung verwandter Produkte ist seit jeher der große Trumpf des E-Commerce. Bei Amazon, so eine aktuelle Studie, werden damit 35 % des Umsatzes erzielt ([Quelle](#)). Könnte der stationäre Handel schon bald gleichziehen? Genau dies verheißen innovative Lösungen auf RFID-Basis, wie intelligente Umkleidekabinen und Chatbots per Smartphone, die seit einigen Jahren bereitstehen. Doch noch liegt eine Hürde zwischen Brick & Mortar-Stores und effektivem Cross-Selling: Während verbraucher-spezifische und aggregierte Daten, Basis aller guten Empfehlungen, dem E-Commerce in rauen Mengen vorliegen, bleibt es für konventionelle Stores bei Momentaufnahmen – es hapert bei der Quantität und Qualität der Daten.

Ein Fall für Detego! Datenspezialisten des Unternehmens, fokussiert auf RFID-gestützte Einzelhandelssoftware, präsentierten auf der ACM UMAP 2019 (9.–12. Juni, Zypern) ein innovatives Datenverarbeitungskonzept für In-Store-Empfehlungssysteme. „*Beggars Can't Be Choosers: Augmenting Sparse Data for Embedding-Based Product Recommendations in Retail Stores*“¹, so der Titel des Vortrags. Herzstück ist ein alternativer Algorithmus, der gängige Kombinationen aus Warenkörben mit grundlegenden POS-Informationen zusammenführt. Das Resultat sind um 6,9 % treffendere Empfehlungen, so das Unternehmen, die ohne Verwaltung filialspezifischer Modelle ganz auf den jeweiligen Store zugeschnitten sind. In Kombination mit interaktiven Empfehlungstools entstehen nahtlos integrierte, die Verbraucher mitreisende In-Store-Erlebnisse, die den Umsatz der Brick & Mortar-Stores kräftig ankurbeln dürften. Ein weiterer großer Schritt zur Verschmelzung der Shoppingkanäle!

Dazu Mathias Wölbitsch, Data Scientist, Detego: „Die Wendung ‚Andere Kunden kauften auch ...‘ ist nicht mehr dem E-Commerce vorbehalten. Innovative RFID-basierte Technologien, wie unser Smart Fitting Room für Umkleidekabinen, lassen auch den stationären Handel mit personalisierten Empfehlungen punkten. Hinzu kommt nun die neue Recommendation Engine, deren KI-Algorithmus ganz auf die Besonderheiten im Bereich Fashion Retail zugeschnitten ist – etwa variable und schnell wechselnde Sortimente.“

Detegos jüngste Innovation, gepaart mit weiteren Anwendungen des Unternehmens wie Smart Fitting Room und Echtzeit-Bestandsmanagement, die zusehends an Präsenz gewinnen, hilft dem Einzelhandel, die Weichen für die Zukunft zu stellen.

ENDE

¹ (Wenn die Not zur Tugend wird: Erweiterung knapper Daten für eingebettete Produkttempfehlungen in Retail Stores)

Words: 373

Über Detego

Detego, spezialisiert auf Software für den Einzelhandel, wurde 2011 gegründet. Das Unternehmen mit Hauptsitz in London/GB, Niederlassung in Graz/Österreich und einem europaweiten Vertriebsnetz entwickelt und vertreibt eine richtungsweisende Anwendungssuite für Echtzeitanalyse und Bestandstransparenz, die Fehlmengen vermeiden und die Produktverfügbarkeit optimieren hilft. Die Omnichannel- und Digitalisierungsstrategien, die derzeit den Bereich Fashion Retail prägen, werden von Detegos Portfolio bestens unterstützt. Stores lassen sich effektiver verwalten, während den Verbrauchern durchgängig attraktive Einkaufserlebnisse über alle Kanäle geboten werden. Ergänzend zu Software, die auch nach dem SaaS-Modell (Software as a Service) bereitgestellt wird, bietet das Unternehmen Managed Services und attraktive Finanzierungskonzepte. Global führende Modemarken, Modehäuser und Kaufhäuser zählen zu Detegos Kundenstamm. In mehr als 1500 Stores ist seine Software im Einsatz. Weitere Informationen unter www.detego.com

Soziale Medien: [LinkedIn](#) [YouTube](#) [Twitter](#)

<https://www.linkedin.com/company/detego-ltd>

https://www.youtube.com/channel/UC38zjertxIBg_wUoTd_ek6g/feed

<https://twitter.com/detego>

Medienkontakt:

Detego Ltd

10–11 Park Place

London, SW1A 1LP

Großbritannien

Luke Sinclair – Marketing

Tel.: +44 (0)203 507 1821

l.sinclair@detego.com