

# I POTENTIEL DE CROISSANCE

LA COMPLEXITÉ DE RASSEMBLER CES POINTS SE TRADUIRA PAR UNE PRODUCTIVITÉ PLUS ÉLEVÉE EN PREMIÈRE LIGNE.

Outil concurrentiel important pour même les détaillants traditionnels peuvent tirer des avantages considérables des algorithmes basés sur les données et force de la demande des commerçants qui recommandent des changements de prix pour des produits sélectionnés à un certain niveau de fréquence.

Grâce à une meilleure perception des prix sur les articles les plus compétitifs et à la rentabilité des détaillants.

Gestionnaires de catégorie et gestionnaire de prix doivent apporter les solutions de tarification dynamique et devraient optimiser l'utilisation. Développer, affiner et déployer l'outil. C'est seulement lorsque cela se produit que les entreprises peuvent s'attendre à obtenir un impact significatif et durable.

# IMPACT SUR LA VALEUR

La transformation donne un nouvel élan et lui assure un impact durable

Donner une forme au prix de l'image et rester compétitif.

Comparer systématiquement le niveau de prix du détaillant à ceux de ses principaux concurrents, évaluer à quelle fréquence les concurrents modifient leurs prix et étudier



## Objectives

L'innovation apportera la planification, le suivi et l'exécution de la maintenance aux directeurs d'usine. La prochaine étape logique serait de mener



## À cœur

Créez un pourquoi très convaincant. Un détaillant pourra d'abord quantifier le potentiel d'introduction d'une tarification dynamique

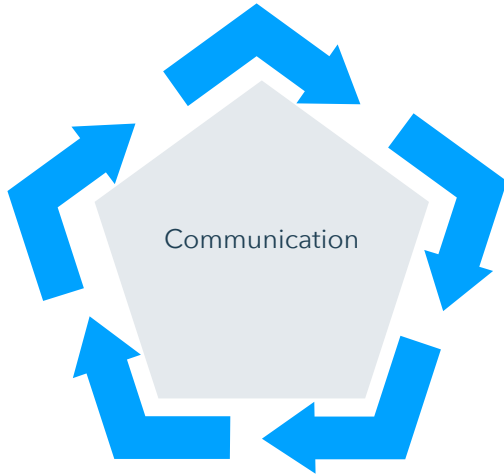


## Direction

Adoptez une approche à la fois centrée sur l'entreprise et centrée sur l'utilisateur: investissement rentable.

# | LOOPE DE COMMUNICATION

## Produit Iterative et Littératie



La prochaine étape logique serait de mener un projet pilote dans une poignée de catégories pour la conception et les tests.

Étapes importantes dans nos efforts de communication pour créer une loupe où les connaissances, les compétences et la confiance en matière financière sont accrues, valorisées et appuyées. Tous de meme qu'elle a suscité des innovations positifs pour la communautés, la littératie financière est une compétence de vie essentielle. Il s'agit d'un élément clé de la résilience financière, et sa valeur (data) est reconnu en finance. Un faible niveau de littératie financière peut accroître le risque qu'une personne soit ou devienne vulnérable sur le plan financier.

L'amélioration de la littératie financière diminue le risque de vulnérabilité et augmente la probabilité d'atteindre la résilience financière.

# I DEVELOPPER ET MONÉTISER

## ACTIF-INICITATIF HOLISTIQUE

- Vente de données
- Type de données qu'une équipe de vente doit suivre.
- Vente basées sur les données
- Construire une équipe de vente axée sur les données

La valeur ne peut être ciblée que si la mise en oeuvre est ciblée (en se concentrant sur les moments critiques du processus) holistique (en se concentrant simultanément sur les processus sous-jacents, les utilisateurs finaux et les leviers de créations de valeur) et intégrée (en ajoutant de la valeur et en tirant de la valeur des solutions et système existants).

Development, Data and Status.

%

Coming innovations and

%