

Die Zukunft des Handels: Künstliche Intelligenz revolutioniert den Einkaufsprozess

Erfahren Sie, wie Künstliche Intelligenz den Handel in Heilbronn verändert und welche Vorteile sie für Kunden bringt. Entdecken Sie Innovationen von führenden Einzelhändlern beim "Retail Innovation Day".

Künstliche Intelligenz im Handel: Zukunft oder Risiko?

Die Rolle der Künstlichen Intelligenz im Handel wird immer bedeutender, und das zeigt sich auch in Heilbronn, wo die „Retail Innovation Days“ Innovationen für den Handel präsentierten. Große Namen wie Kaufland, Intersport und Diebold Nixdorf präsentierten dort die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten von KI im Einzelhandel.

Revolutionäre Veränderungen durch präzise Vorhersagen

Ein wesentlicher Einsatzbereich von KI im Handel ist die präzise Vorhersage von Warenbedarf, -menge und -ort. Dies ermöglicht es Unternehmen, ihre Logistik und Lagerhaltung zu optimieren und gleichzeitig sicherzustellen, dass Produkte stets in ausreichender Menge verfügbar sind.

Neue Standards im Altersnachweis dank KI

Ein innovatives System von Diebold Nixdorf zur

Altersverifizierung verwendet Künstliche Intelligenz, um das Alter von Kunden zu überprüfen, ohne dass diese ständig nach ihrem Ausweis gefragt werden müssen. Durch die Analyse von anonymen Fotos in der Cloud erkennt die KI automatisch, ob der Kunde über oder unter 25 Jahre alt ist.

Effiziente Identifikation von Obst und Gemüse

KI gestützte Waagen, die Obst und Gemüse per Bilderkennung identifizieren können, sind bereits im Einsatz und bieten eine zuverlässige Identifikation der Produkte. Diese Systeme verbessern kontinuierlich ihre Fähigkeit, Waren korrekt zu erkennen.

Intersport und Co.: KI als Antwort auf den Fachkräftemangel

KI-Anwendungen finden auch beim Sporthändlerverband Intersport Anwendung, beispielsweise beim Ausmessen von Kleider- oder Schuhgrößen. Diese Technologie unterstützt das Verkaufspersonal und optimiert gleichzeitig die Logistikprozesse.

Personalisierte Kundenkommunikation dank KI

KI ermöglicht es Einzelhändlern, mit ihren Kunden individualisierte Kommunikation zu führen. Durch personalisierte Newsletter und maßgeschneiderte Angebote können Kunden gezielt angesprochen werden, ähnlich wie bei großen Online-Versandhändlern.

- **NAG**

Besuchen Sie uns auf: n-ag.de