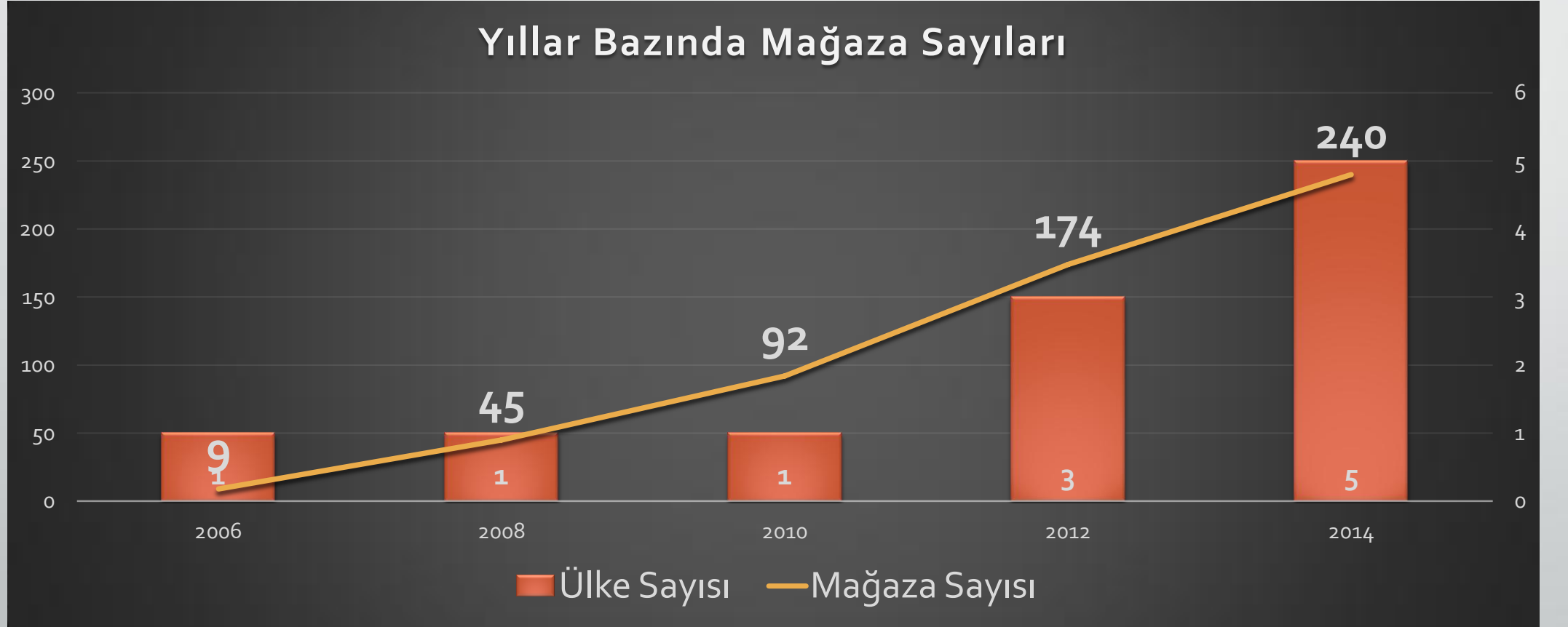




# Paketleme Optimizasyonu

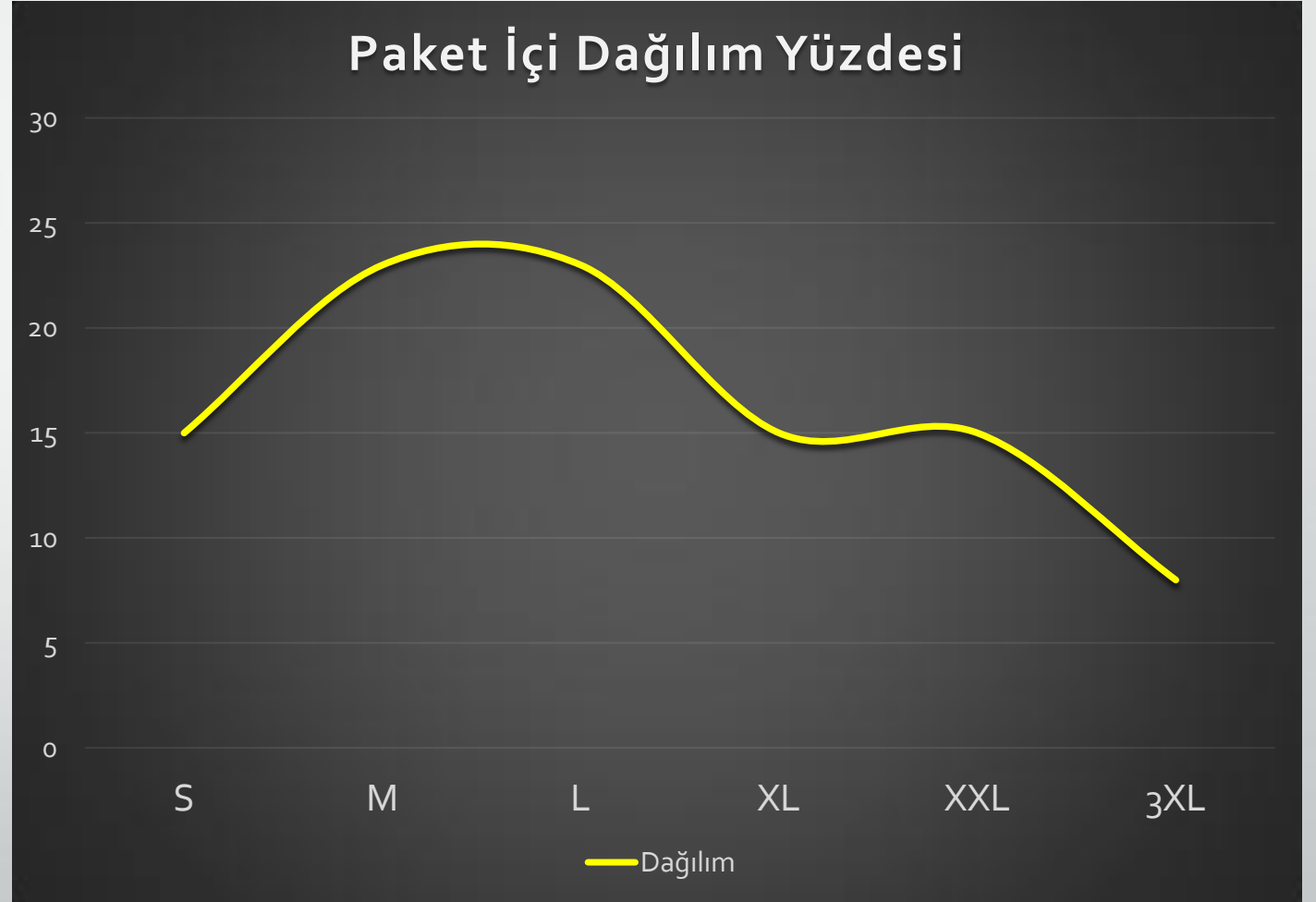
Yunus Emre KOÇ  
İş Geliştirme MÜD.

# DeFacto

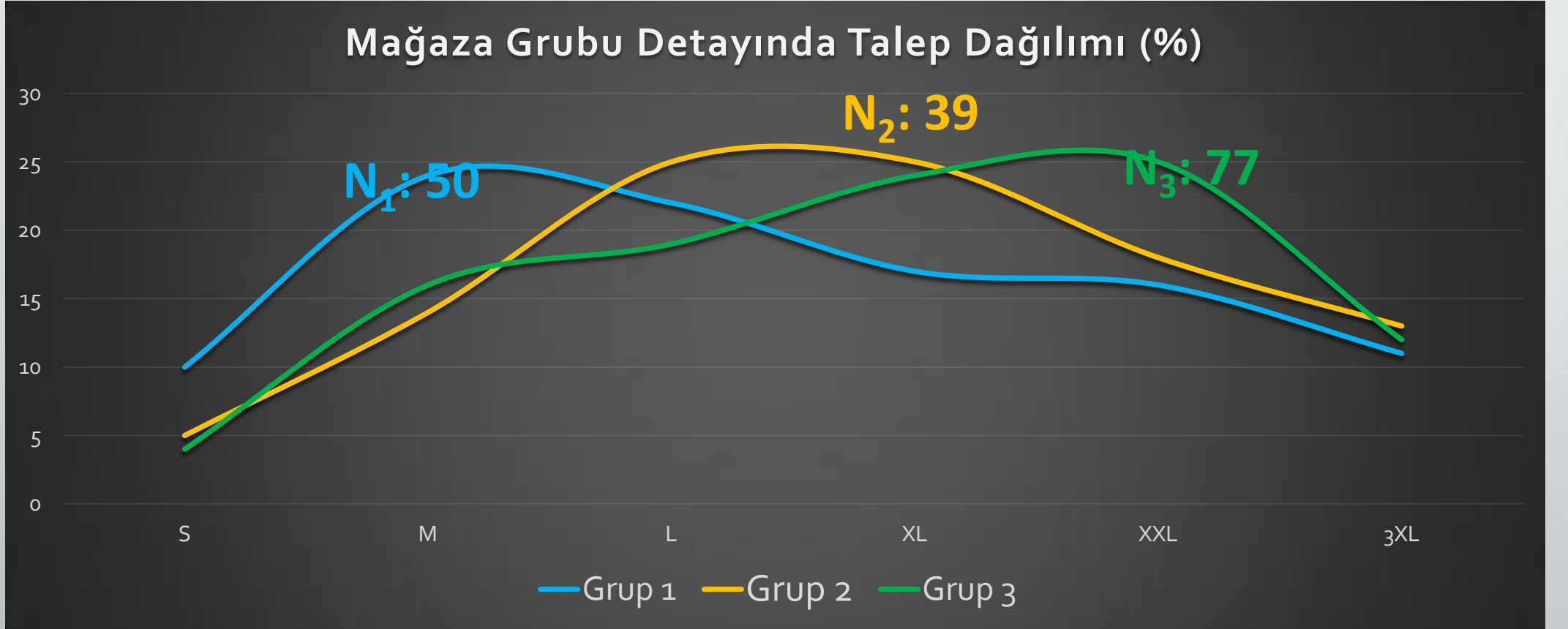


# Klasik Paketleme Modeli

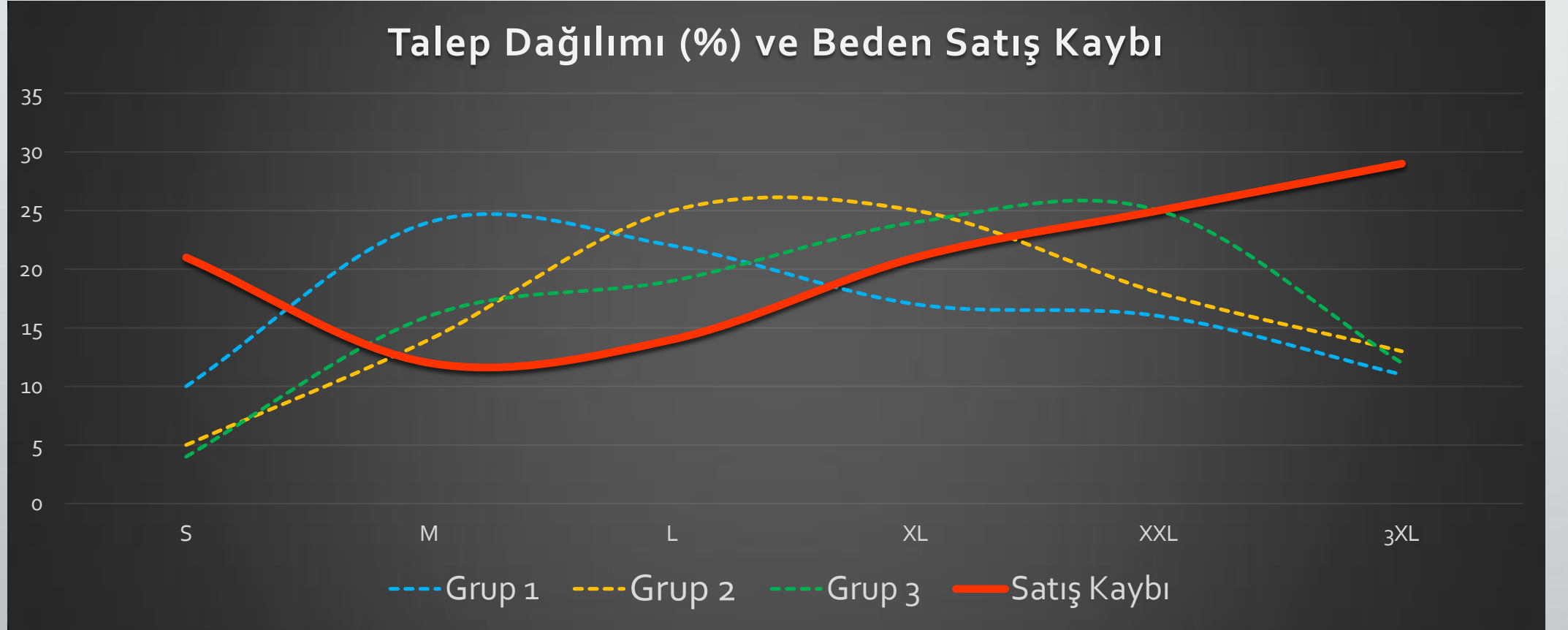
BEDEN	ASORTİ İÇİ	%
S	2	15 %
M	3	23 %
L	3	13 %
XL	2	15 %
XXL	2	15 %
3XL	1	8%



# Örnekleme Grup Talep Dağılımı



# Problem



# Çözüm

1. Forecasting
2. Matematiksel Model
3. Simülasyon

# Simülasyon Örnek Çalışma

SENARYO 1				
BEDEN	Paket1	Satış	Satış Kaybı	Satış Kaybı %
S	2	632	102	14%
M	3	1350	248	16%
L	2	1550	310	17%
XL	2	1265	412	25%
XXL	2	1023	563	35%
3XL	1	543	387	42%
TOPLAM		6363	2022	24%

SENARYO 2						
BEDEN	Paket1	Paket2	Paket3	Satış	Satış Kaybı	Satış Kaybı %
S	2	1		652	82	11%
M	3	2		1395	203	13%
L	2	2		1591	269	14%
XL	2		2	1421	256	15%
XXL	2		2	1282	304	19%
3XL	1		1	756	174	19%
TOPLAM				7097	1288	15%

76.533 ₺	Satış Tutar	85.361 ₺
32.886 ₺	Toplam Maliyet	37.277 ₺
43.647 ₺	Brüt Kar	48.084 ₺

# Canlı Test

- 3 farklı modelde 5 renk
- 76 referans mağaza (klasik paketler ile yönetim)
- 76 test mağaza (yeni tip paketler ile yönetim)
- Eş zamanlı 8 hafta satış



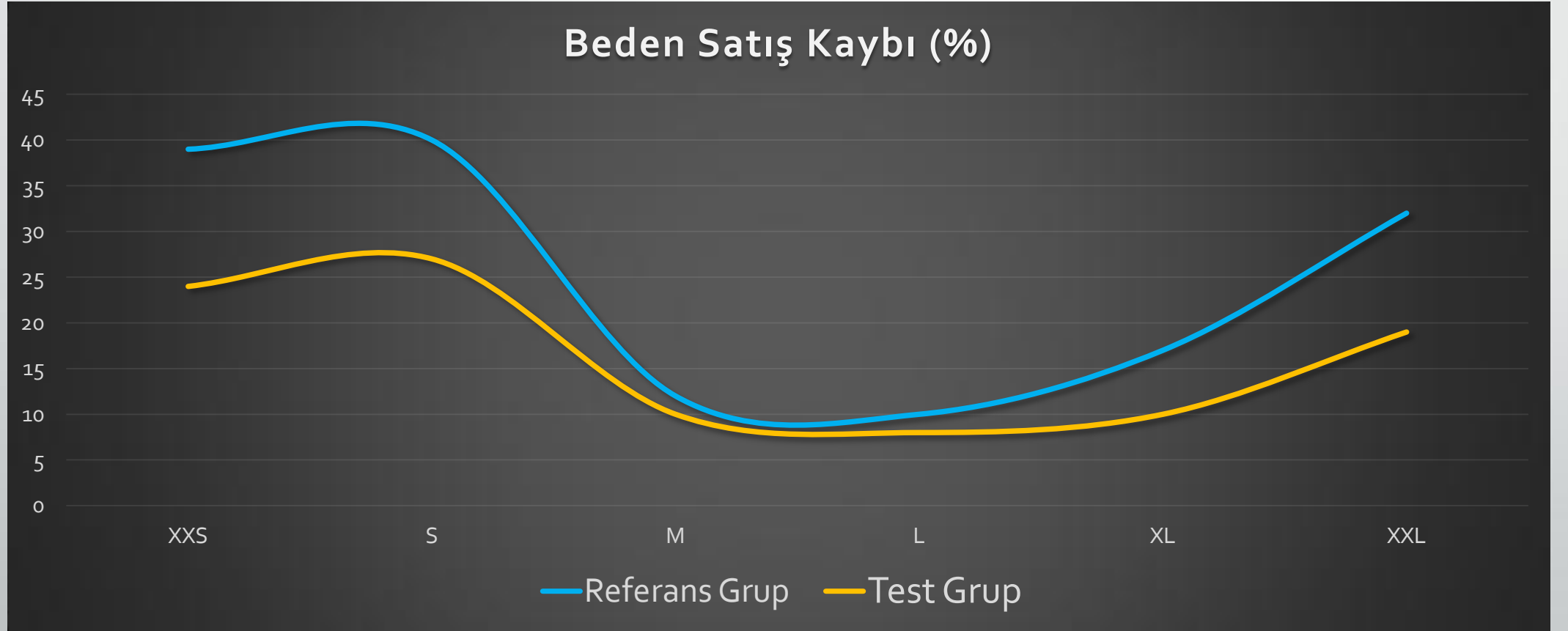
# Canlı Test İçin Seçilen Paket Senaryoları

	Referans	Test		
	Paket 1	Paket 1	Paket 2	Paket 3
<b>S</b>	1	1	2	
<b>M</b>	3	2	4	
<b>L</b>	2	2	4	
<b>XL</b>	2	2		4
<b>XXL</b>	1	1		2

# Canlı Test Simülasyon Sonuçları

Store Group	Simülasyon		Canlı Test	
	Referans	Test	Referans	Test
<b>Toplam Talep</b>	2716	2716	2.087	2.042
<b>Satış</b>	2064	2253	1.598	1.666
<b>Satış Kaybı</b>	652	463	489	376
<b>Satış Kaybı %</b>	24%	17%	23%	18%
<b>Satış Tutar</b>	133.759 ₺	146.007 ₺	103.559 ₺	107.966 ₺
<b>Lojistik Maliyetleri</b>	936 ₺	1.095 ₺	813 ₺	895 ₺
<b>Brüt Kar</b>	76.644 ₺	83.589 ₺	58.801 ₺	61.256 ₺

# Test Sonuçları (Beden Satış Kaybı Dağılımı)



## Test Sonuçları (Tüm Modeller)

KPI	Referans Mağaza Grubu	Test Mağaza Grubu
Talep Adet	14.774	15.234
Satış Kaybı %	22%	15%
Satış Tutar	433.822₺	473.814₺
Lojistik Maliyetler	5.422₺	6.634₺
Brüt Kâr	243.048₺	264.492₺



TEŞEKKÜRLER