

# Dienstplanoptimierung

- **Optimierung** der Personaleinsatzes durch das richtige Kunden-Mitarbeiter-Verhältnis und die dadurch ideale Betreuung
- **Maximierung** von Konversionschancen und Umsatzsteigerungen durch die den Kundendaten angemessene Anzahl und Persönlichkeitsmischung des Personals
- **Spitzenzeiten vorhersehen** – das Personal anhand der Kundenfrequenzdaten so einteilen, dass operative Aufgaben (wie Reinigung und Regalauffüllung) ausgeführt und trotzdem ein guter Kundenservice aufrechterhalten werden kann
- **Vergleich** der Filialen, um Best Practices starker Filialen auf schwächere anzuwenden, damit der Umsatz und Personaleinsatz insgesamt **optimiert** wird
- Automatisierung von Aufgaben mithilfe von Computer-Vision-Technologie – Personal kann so direkt auf die Geschehnisse in der Filiale eingehen

