



Deloitte.

Data monetization

Nye inntektskilder gjennom data monetization

10.05.2023

Agenda

1



Introduksjon av Deloitte

2



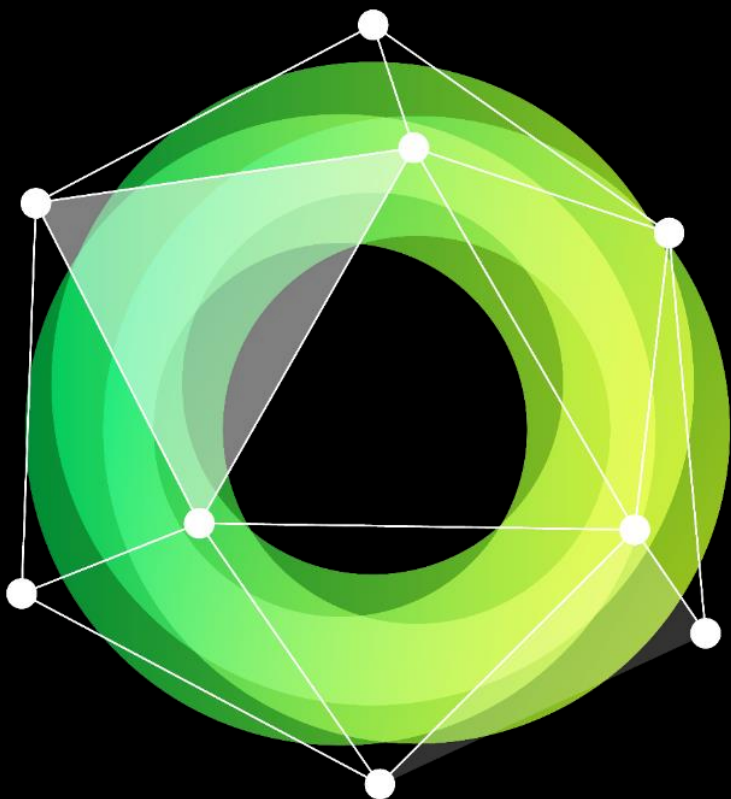
Retailtrender og drivere

3



Data og media monetization

Deloitte – over 175 år med kompetanse



Bredere perspektiv. Bredere innflytelse.

Verden blir stadig mer kompleks – og fremtidige problemstillinger vil derfor i økende grad kreve kreativ problemløsning på tvers av ulike fagfelt.

Deloitte har et omfattende nettverk av allianser og partnerskap som gjør at vi kan tilby våre klienter et bredt perspektiv på problemstillingene. Det gjør det mulig for oss å skape nye løsninger og å finne nye metoder for å løse fremtidens uforutsigbare problemstillinger.

Vi har tilbudt vår kompetanse i mer enn 175 år. Det gjør at vi har bygget opp en tillit hos våre klienter, som vet at vi leverer kvalitet i alle ledd av et prosjekt.

Forretningsområder

Tjenesteoversikt

Audit & Assurance

Revisjon

Assurance

Business Process Solutions

Actuary services

Consulting

Strategy, Analytics and M&A

Customer & Marketing

Core Business Operations

Human Capital

Enterprise Technology & Performance

Tax & Legal

Business Tax

Transfer-pricing

Legal

Global Employer Services

Tax management

Indirect tax

Financial Advisory

M&A transaction services

Forensic/financial crime

Valuation

CFA

Risk Advisory

Risk

Cyber

GDPR

Managed services

Corporate Governance

Kontorer

1840

ansatte i Deloitte Norge

20

kontorer i Norge

Som en del av Deloitte's globale nettverk, samarbeider vi på tvers av landegrenser og forretningsområder.



Copyright text



Til stede med bred kompetanse i store deler av Norge

Month	Sector 1	Sector 2	Sector 3	Sector 4
Jan	\$ 56,032.00	\$ 43,885.00	\$ 37,128.00	\$ 14,003.00
Feb	\$ 27,882.00	\$ 15,001.00	\$ 7,307.00	\$ 28,794.00
Mar	\$ 53,225.00	\$ 30,388.00	\$ 29,905.00	\$ 12,281.00
Apr	\$ 47,572.00	\$ 15,818.00	\$ 42,786.00	\$ 79,164.00
May	\$ 71,259.00	\$ 82,335.00	\$ 43,820.00	\$ 36,418.00
Jun	\$ 23,058.00	\$ 68,078.00	\$ 7,004.00	\$ 44,820.00

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nullam molestie odio nec urna suscipit, quis vulpilate mi consequat. Nullam risus odio, sed nisi et libero nec, iaculis imperdiet tortor. Ut in vulpilate, turpis. Nam ullamcorper felis et libero gravida ornare. Nullam nec lacus et justo luctus euismod vel quis diam. Integer et vehicula lacus. Vestibulum faucibus leo vitae hendrerit. In non leo dolor. Cras elementum magna at tempor venenatis. Quis tur pulvinar quis luctus gravida. Nulla iaculis elit nisi, in tempus dictum nec, quam non ligula eu magna.

Duis aliquam faucibus risus, at tincidunt eros dignissim ultricies. In interdum elementum eu phasellam nibh eu ultrices. In tincidunt urna, nec fringilla. Mauris ullamcorper est eget nisi lobortis, lobortis imperdiet lacus. Mauris egestas nulla vel magna consectetur rutrum. Sed iaculis ligula bibendum imperdiet vel. In iaculis nulla quam massa lobortis. Morbi blandit urna at augue pretium, ut sollicitudin augue. Sed semper nulla non libero elit. Cras id venenatis, ornare enim imperdiet vestibulum. Phasellus finibus sagittis fermentum.

Morbi consequat nisi sit amet justo gravida, at vestibulum. Fusce in massa, egestas quis ante ut. Phasellus augue elementum sed rhoncus sed, condimentum. In magna felle. Phasellus scelerisque libero vitae, varius lorem. Praesent iaculis lacus iaculis iaculis. Vivamus magna turpis, cum sociis natoque vitae, placerat eu enim. Nulla facilis. Quisque vel in. Phasellus velit orci, dignissim vel dolor in, dapibus accumsan lectus. Proin bibendum volutpat mi quis placerat. Mauris eu lectus quam. Donec facilis. Maecenas pharetra venenatis consectetur. Sed non dignissim eros sit amet ullamcorper. Cras scelerisque finibus iaculis. Suspendisse aliquam elementum elit, eu auctor est hendrerit quis.

Vivamus suscipit imperdiet hendrerit. Proin pellentesque elementum orci, vestibulum lobortis dolor porta a. Mauris ut felis eu dolor laoreet turpis. Cras suscipit at eros non mollis. Aenean congue magna id bibendum. Donec ut mollis velit. Fusce in diam ligula. Suspendisse interdum, turpis, sed dictum lacus. Nam blandit eros quis tellus auctor, at finibus urna ultricies. Maecenas rutrum diam at odio accumsan volutpat. Fusce eu tincidunt, rhoncus turpis tempus, iaculis purus. Praesent facilisis felle. Ut vitae pellentesque velit elementum sit amet. Phasellus a suscipit nisi.

Sed sit amet magna commodo, tempus urna vel, viverra ligula. Aliquam in ligula sollicitudin, aliquet nulla vel, tincidunt velit. Nulla facilis. Etiam interdum



Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nullam molestie odio nec urna suscipit, quis vulpilate mi consequat. Nullam risus odio, sed nisi et libero nec, iaculis imperdiet tortor. Ut in vulpilate, turpis. Nam ullamcorper felis et libero gravida ornare. Nullam nec lacus et justo luctus euismod vel quis diam. Integer et vehicula lacus. Vestibulum faucibus leo vitae hendrerit. In non leo dolor. Cras elementum magna at tempor venenatis. Quis tur pulvinar quis luctus gravida. Nulla iaculis elit nisi, in tempus dictum nec, quam non ligula eu magna.

Duis aliquam faucibus risus, at tincidunt eros dignissim ultricies. In interdum elementum eu phasellam nibh eu ultrices. In tincidunt urna, nec fringilla. Mauris ullamcorper est eget nisi lobortis, lobortis imperdiet lacus. Mauris egestas nulla vel magna consectetur rutrum. Sed iaculis ligula neque, in bibendum orci imperdiet vel. In iaculis nulla quam massa lobortis interdum. Morbi blandit urna at augue pretium, ut sollicitudin augue finibus. Sed nec wmi erat. Nulla non venenatis. Cras id venenatis, ornare enim eget, blandit velit. Phasellus finibus sagittis fermentum.

Morbi consequat nisi sit amet justo gravida, at vestibulum.

Detailjhandelstrender 2023



Area 1
Area 2
Area 3
Area 4
Area 5

Detaljhandelstrender 2023

01

Verdirealisering

Vi forventer at detaljhandelen vil søke å sikre resultater i utfordrende tider gjennom fokus på lønnsomhetsforbedrende tiltak, kapitalavkastning og nye vekstområder.



02

Innovative kundeopplevelser

Detaljhandelen vil differensiere seg gjennom direkte dialog med kundene, gjennom å fasilitere digitale møteplasser og invitere til aktiv interaksjon med merkevaren sin.



Kunstig intelligens

Kunstig intelligens er den sterkeste driveren i våre detaljhandelstrender som underbygger og muliggjør flere av de andre trendene vi ser.

03

Planet og samfunn

Bli 2023 året hvor detaljhandelen kommer på track for å levere på sine net zero forpliktelser? Forvent at fokus blir på matsvinn, verdikjeden/ scope 3 og styring av energibruk.



04

Mennesker og ledelse

Det kommende året vil være utfordrende for detaljhandelen: stødig og empatisk lederskap vil være nødvendig for vekst i bransjen. Vi kommer også til å se økt fokus på ansatt opplevelse og fremtidsfokusert kompetanseutvikling.



Verdirealisering



Verdirealisering

De økonomiske utfordringene med inflasjon, økende råvarepriser, forstyrrelser i varestrømmen fra krig og pandemi bidrar til høyt fokus på økonomi

Produktiv medarbeider



Operasjonell effektivitet



Forenkle & rationalisere



Fast eiendom



Retail media



Lager



Nå ut til flere kunder



Oppkjøp



A blue-tinted photograph of server racks. The image shows several rows of server units, each equipped with a large, circular cooling fan. The fans are arranged in a grid pattern, and their blades are visible. In the background, there are numerous black cables connected to the server units, creating a complex network of lines. The overall scene is a close-up view of a data center or server room, emphasizing the hardware and cooling infrastructure.

Hva er data og media monetization?

Data & Media Monetization

Handler om å realisere verdi fra data du eier

Tre Verdiforslag



Bedre, interne beslutninger

- Data informerer beslutninger
- Data som forhandlingsstøtte
- Prediksjoner bedrer vareflyt, salgsplanlegging og reduserer arbeidskapital
- Dyp kundeforståelse øker konvertering og salg



Nye inntekter fra eksternt salg

- Salg av relevant, målrettet annonsering gjennom retail media
- Salg av datasett
- Salg av innsikt og analyser i BI rapportering



Innsiktsdrevet samarbeid med leverandører

- Retailer får effekt når leverandør tar bedre beslutninger
- Leverandør søker og prioriterer samarbeid
- Direkte inntekt fra data øker også med samarbeid

Nøkkeltall og Muligheter

Inntekter

Et fullt utviklet data monetization program kan realisere opp mot **1%** av selskapets omsetning¹

Bedre beslutninger

Bruk av big data har økt lønnsomheten med **+8%**²

Retail media

Markedet i USA estimeres til **62** milliarder dollar i 2024⁴

Etterspørsel

Flere eksponeringer av relevant innhold på kundereisen kan øke salget opp mot **20%**³

Retail media forklart

Forventet global omsetning i 2027 er 160 milliarder dollar



Handelen bruker data om kunden for å velge hvem som får annonsen

Annonsen blir vist frem på en kontaktflate handelen eier som nettbutikken

Handelen vet både hvem som ser annonsen og hvem som kjøper

Tradisjonelle medier måler klikk, retail media måler mersalg og avkastning

Trender som driver media monetization

Markedstrender, reguleringer og nye teknologier har ført til at verdien av kundenes data og oppmerksomhet øker - Dette har åpnet nye muligheter til å selge flere kontaktpunkter som handelen kontrollerer – som medietjenester

Trender, reguleringer og nye teknologier



Personvern og GDPR har ført til økt aktsomhet blant datainnsamlere



Cookie-døden og walled gardens øker verdien av 1. parts data



Kraftig vekst innen e-commerce fører til økt kundetraffikk og flere digitale kundemøter

10.4%
Forecasted 2023
growth¹

Gjennom å tilby verdifulle kundedata og digital eksponering kan handel utnytte megatrendene som e-commerce markedet står ovenfor, for å øke omsetningen og danne verdiskapende samarbeid med leverandørene.



Handel har en unik tilgang til kunden gjennom nyhetsbrev, nettbutikk og app med mulighet for **skreddersydd eksponering** av leverandører



Gjennom handlen sine digital platformer kan leverandører vise innhold med **garantert relevans** for kunden ved hjelp av handelen sine data



Handelen kan tilby **presise effektmålinger** som hjelper leverandørene i å ta de riktige tiltakene for å øke konverteringsraten

...fører til økt verdi av innsamlet data og oppmerksomhet

Er dine data interessante for andre?

For handelen er det vareleverandørene som typisk er kundegruppen



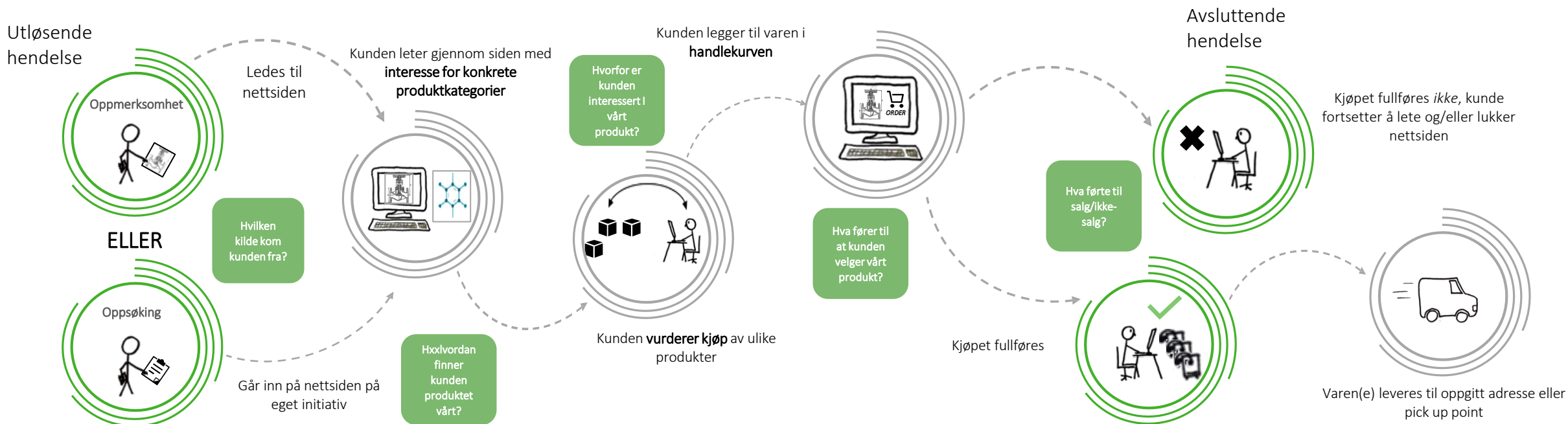
For hvem?

Hvorfor?

Har de
alternativer?

Data fra kundereisen gir verdi

Med data fra kundens kjøpsreise kan handelen tilby leverandørene unik innsikt i kundeatferd samt annonseringsmuligheter



GENERERTE DATA

- Entrance-data
- Sessions-data
- Unike brukere
- Sidevisninger
- Gjennomsnittlig produktvisning
- Bounce rate
- Cart data
- Konverteringsrate
- Session-tid per produktkategori
- Produkt bounce time
- Produkt heatmap
- Produkt & leverandør ranking

VERDISKAPENDE INNSIKT

- Bedre forståelse av kundeatferd
- Effekt av produktvisning
- Kundeprioriteringer
- Segmentering
- Merkevarelojalitet
- Go/No-Go kjøpsbeslutninger

OMSETTELIG KONTAKTPUNKTER

- Ads
- Banner
- Newsletter
- Landing page
- Category pages
- Product pages
- Reminders
- Shopping cart
- Login/registration
- Purchase confirmation
- Order confirmation
- Shipping updates
- Delivery notice
- Recommendations

Operasjonelle data gir verdi

Data fra hele verdikjeden har potensialet til å gi leverandørene svarene de trenger for å styre produktets livssyklus, optimalisere produksjon og lagerhold, redusere både ukurans og utsolgtssituasjoner og skape vekst

Eksempler på spørsmål som leverandørene prøver å besvare



Nøkkel-Spørsmål

Alle parter vinner

Verdiskaping

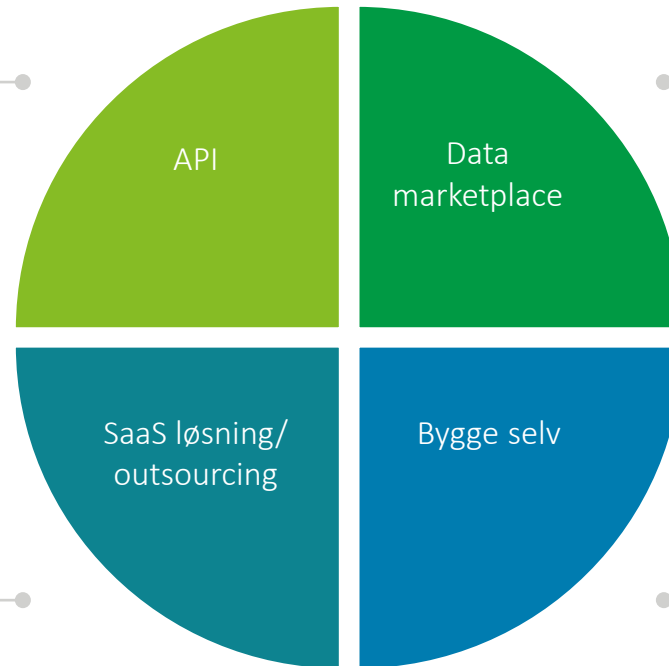
	Hvordan reduserer vi kostnader?	Hvordan optimaliserer vi sortiment og tilgjengelighet?	Hvordan optimaliserer vi JM investering og ROMI	Hvordan kan vi forbedre salgsprognosene våre?																
	<table border="1"> <tr> <td>Handel Planleggings-horisont</td> <td>Kunde Re-investeringer</td> </tr> <tr> <td>Leverandør Effektiv utnyttelse av produksjonslinjer</td> <td>ESG Langsiktige valg</td> </tr> </table>	Handel Planleggings-horisont	Kunde Re-investeringer	Leverandør Effektiv utnyttelse av produksjonslinjer	ESG Langsiktige valg	<table border="1"> <tr> <td>Handel Bedre servicegrad</td> <td>Kunde Relevant sortiment</td> </tr> <tr> <td>Leverandør Økt salg</td> <td>ESG Fyllningsgrad</td> </tr> </table>	Handel Bedre servicegrad	Kunde Relevant sortiment	Leverandør Økt salg	ESG Fyllningsgrad	<table border="1"> <tr> <td>Handel Lønnsom vekst</td> <td>Kunde Relevante kampanjer</td> </tr> <tr> <td>Leverandør Avkastning</td> <td>ESG Redusere svinn</td> </tr> </table>	Handel Lønnsom vekst	Kunde Relevante kampanjer	Leverandør Avkastning	ESG Redusere svinn	<table border="1"> <tr> <td>Handel Arbeidskapital</td> <td>Kunde Aldri utsolgt</td> </tr> <tr> <td>Leverandør Langsiktig produksjons-planlegging</td> <td>ESG Bærekraftig handel</td> </tr> </table>	Handel Arbeidskapital	Kunde Aldri utsolgt	Leverandør Langsiktig produksjons-planlegging	ESG Bærekraftig handel
Handel Planleggings-horisont	Kunde Re-investeringer																			
Leverandør Effektiv utnyttelse av produksjonslinjer	ESG Langsiktige valg																			
Handel Bedre servicegrad	Kunde Relevant sortiment																			
Leverandør Økt salg	ESG Fyllningsgrad																			
Handel Lønnsom vekst	Kunde Relevante kampanjer																			
Leverandør Avkastning	ESG Redusere svinn																			
Handel Arbeidskapital	Kunde Aldri utsolgt																			
Leverandør Langsiktig produksjons-planlegging	ESG Bærekraftig handel																			
	■■■■■	■■■■■	■■■■■	■■■■■																

Mulige strategivalg og leveransemetoder Data Monetization

Ekstern Data Monetization vil tilpasses strategi og kundenes modenhet for databruk

Utvalgte datasett gjøres tilgjengelig gjennom API

- **Eksempler:** Salgstall per produkt/produktkategori
- **Kommersiell tilnærming:** one-off eller abonnement, betaling basert på datamengde
- **Fordeler:** Lav oppstartskostnad, enkelt, kan kombineres med de andre modellene for ekstra verdi
- **Risiko:** Krever datadrevne kunder, inntektpotensial



Bearbeidet datasett via markeds plass hos skyleverandør

- **Eksempler:** Snowflake, Google, Amazon
- **Kommersiell tilnærming:** Fast pris + per request
- **Fordeler:** Databehandling og sikkerhet
- **Risiko:** Kan kreve at kunden har konto hos skyleverandøren og at kunden er en moden databruker

Gå til markedet med SaaS løsning

- **Eksempler:** Ofte fokusert på kundedata; Precima, Symphony Retail, IRI, dunnhumby
- **Kommersiell tilnærming:** varierer, fast (variabel) lisensavgift
- **Fordeler:** Mindre behov for handel å delta i utvikling
- **Risiko:** Liten fleksibilitet mht tilpasninger og time-to-market

Bygge/ sette sammen egen løsning

- **Eksempler:** Operasjonelle vareflytdata og salg, kundesegmentering og- konvertering
- **Kommersiell tilnærming:** fleksibelt – full synergi internt-eksternt
- **Fordeler:** Skreddersøm, høyere inntektpotensial
- **Risiko:** Gjennomføringsevne uten partner

Spørsmål?

Kontakt: Cecilie Jarlsbo, cjarlsbo@deloitte.no, mobil 90981260

