In der Preisoptimierung liegt der Gewinn: dynamische Preisgestaltung mit Blue Yonder

*Durch **Preisoptimierungen** lässt sich der Rohertrag um **zwei bis fünf Prozent steigern**. Doch maximieren Sie mit einer dynamischen Preisgestaltung nicht nur Ihren Gewinn: Gute – nicht die niedrigsten! – Preise stärken auch Ihr **Image**. Im **Stationärhandel** lässt sich zudem die **Sortimentsbreite** anhand der Kundenwünsche optimieren: Produkte, die der anvisierte Kundenkreis nicht nachfragt, werden ausgelistet, andere Waren aufgenommen. Im **Onlinehandel**, wo die Preise für den Kunden stets vergleichbar sind, wirkt sich eine Anpassung in Echtzeit aus. Ebenso verhält es sich bei **Versicherungen und Musikportalen**. Blue Yonder bietet Ihnen eine starke Software, um **jederzeit automatisch Preise dynamisch zu optimieren**.*

DYNAMISCHE PREISGESTALTUNG: AGIEREN STATT REAGIEREN

Mit der dynamischen Preisgestaltung, basierend auf Blue Yonder Predictive Analytics, passen Sie Ihre Preise jederzeit optimal – auch in Echtzeit – an die aktuelle Markt- und Wettbewerbssituation sowie an Verfügbarkeiten und Lieferbedingungen an. Etwa im Modebereich räumen Sie mit den richtigen Preisen Ihre Lager pünktlich zum Saisonende. Die Software bezieht beliebig viele Faktoren in die dynamische Preisgestaltung ein und reagiert auf sich ändernde Rahmenbedingungen. Dabei geben Sie die Ziele vor: Möchten Sie mit einem bestimmten Artikel maximalen Umsatz machen oder streben Sie an, als Anbieter für den Artikel Ihren Marktanteil zu erhöhen? Ganz gleich, ob verkaufen „um jeden Preis“ oder maximaler Gewinn: Mit der dynamischen Preisgestaltung verfügen Sie über ein hochwirksames Mittel, um Ihre Unternehmensziele umzusetzen.

blue yonder

Forward looking. Forward thinking.

Preisoptimierung: dahinter steckt immer ein guter Grund

- Preisoptimierung einzelner Produkte oder ganzer Produktgruppen (z. B. im Stationärhandel optimaler Preis der Eigenmarke oder Optimierung aller Preise innerhalb einer Artikelgruppe)
- Hoher Konkurrenzdruck durch Preisanpassung in Echtzeit im Onlinehandel
- Kundenindividuelle Anpassungen (z. B. Couponing oder individuelle Preisnachlässe)
- Mitnahme-Effekte am Point-of-Sale im Einzelhandel, aber auch beispielsweise in Freizeiteinrichtungen (z. B. Süßigkeiten, modische Accessoires)
- Nach Nachfrage variierende Eintrittsgelder (z. B. Fahrgeschäfte in Freizeitparks)

Mit konsolidierten Informationen zum perfekten Preis

Den besten Preis für einen bestimmten Artikel zum Zeitpunkt X ermittelt unsere Software aus zahlreichen Informationen, z. B. im Stationärhandel:

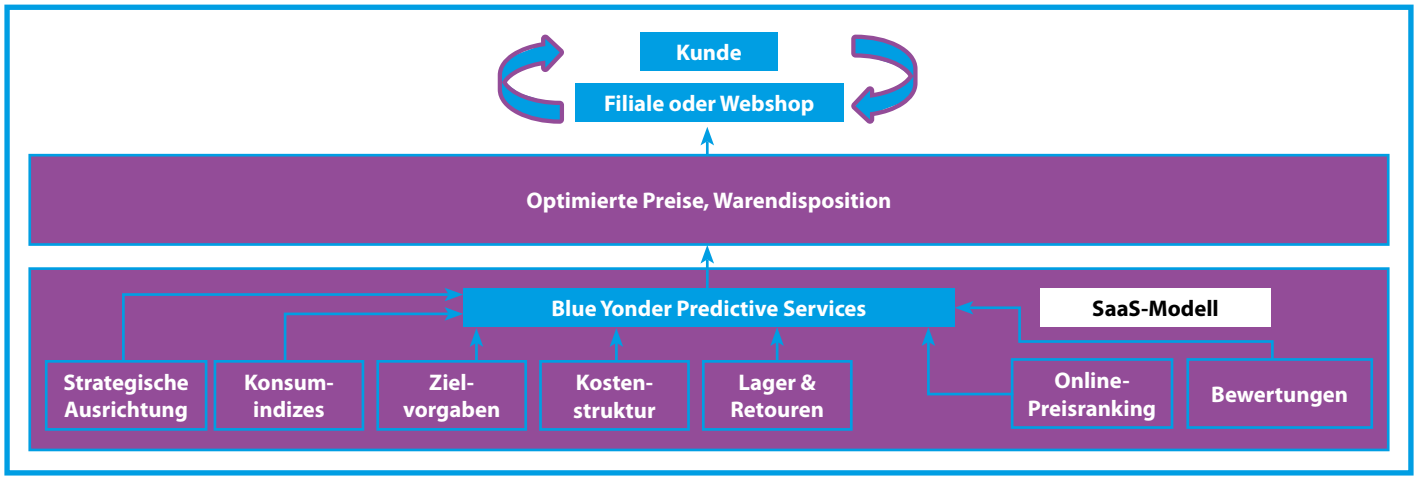
- Eigene Kostenstruktur, z. B. Lager- und Transportkosten, Personalkosten, Einkaufspreise …
- Strategische Unternehmensausrichtung und Marktpositionierung
- Zielvorgaben, z. B. minimale/maximale Preisgrenze, Lagerbestand, Schwellenpreise, aber auch dynamische Ziele wie Umsatz. Mit Blue Yonder Dynamic Pricing lässt sich quantitativ bestimmen, welche Kosten unternehmensindividuelle Zielvorgaben und Preisregeln verursachen. So gibt es etwa Vorgaben wie „Preis darf nur auf 5 oder 9 enden", „Produkt X muss günstiger sein als Produkt Y".
- Messung und Integration der Preiselastizität, z. B. durch Auswertung historischer Preise oder von Sonderaktionen
- Positionierung der Waren (z. B. Optimierung des Category Managements)
- Vergleichspreise in Online-Preisportalen und (soweit vorhanden) von Wettbewerbern
- Konsumindikatoren und Marktforschungskennzahlen
- Substitutions- und Kannibalisierungseffekte, z. B. ideale Preisreduktion bei Ausverkauf der Eigenmarke oder Gesamtoptimierung von Artikelgruppen
- Automatisierte Disposition und Warenbeschaffung
- Reduzierung der Lagerbestände zum Ende der Saison oder bei Ankündigung eines Nachfolgeproduktes

Zusätzlich für den Online-Handel

- Suchagenten erfassen dauerhaft aus definierten Shops und Preisvergleich-Maschinen den aktuellen Marktpreis und die Lieferfähigkeit
- Bewertungen von Kunden
- Bewertungen aus Testportalen und Social Media
- Weitere Zielvorgaben wie Preisranking in Online-Preisportalen oder Reichweite des Online-Shops

Perfekte Preise in Echtzeit, auch im flexiblen Bezugsmodell – Software as a Service

Mit unserer Predictive Analytics Software passen Sie Ihre Preise in Echtzeit an das dynamische Marktgeschehen an. Sie realisieren die dynamische Preisgestaltung ganz unkompliziert als Software as a Service! Dabei stellen wir Ihnen die Ergebnisse zur Verfügung, ohne dass Sie in Hardware investieren oder über aufwändige Implementierungen nachdenken müssen. Die Daten aus Ihren operativen Systemen bilden die Basis für optimale Preisvorschläge. Beliebig viele Faktoren aus externen Quellen können ausgewertet werden und die Ergebnisse stehen vollautomatisch in Form eines dynamisch angepassten Preises zur Verfügung.



Die Software für Datenanalyse und präzise Prognosen

Über Blue Yonder

Blue Yonder gehört zu den führenden Anbietern im Bereich Prognosen und Mustererkennung von Daten – kurz Predictive Analytics. Damit lassen sich aus Big Data wertvolle Erkenntnisse für die Unternehmenssteuerung gewinnen. Präzise Trends und Entwicklungen können in Echtzeit und cloudbasiert prognostiziert werden. Unternehmen setzen die Blue Yonder Lösungen erfolgreich in Beschaffung, Marketing, Disposition, Vertrieb und in der Fertigungssteuerung ein.

Blue Yonder GmbH & Co. KG
Karlsruher Straße 88
D-76139 Karlsruhe

Fon +49 (0)721 383 117 0
Fax +49 (0)721 383 117 69

info@blue-yonder.com
www.blue-yonder.com