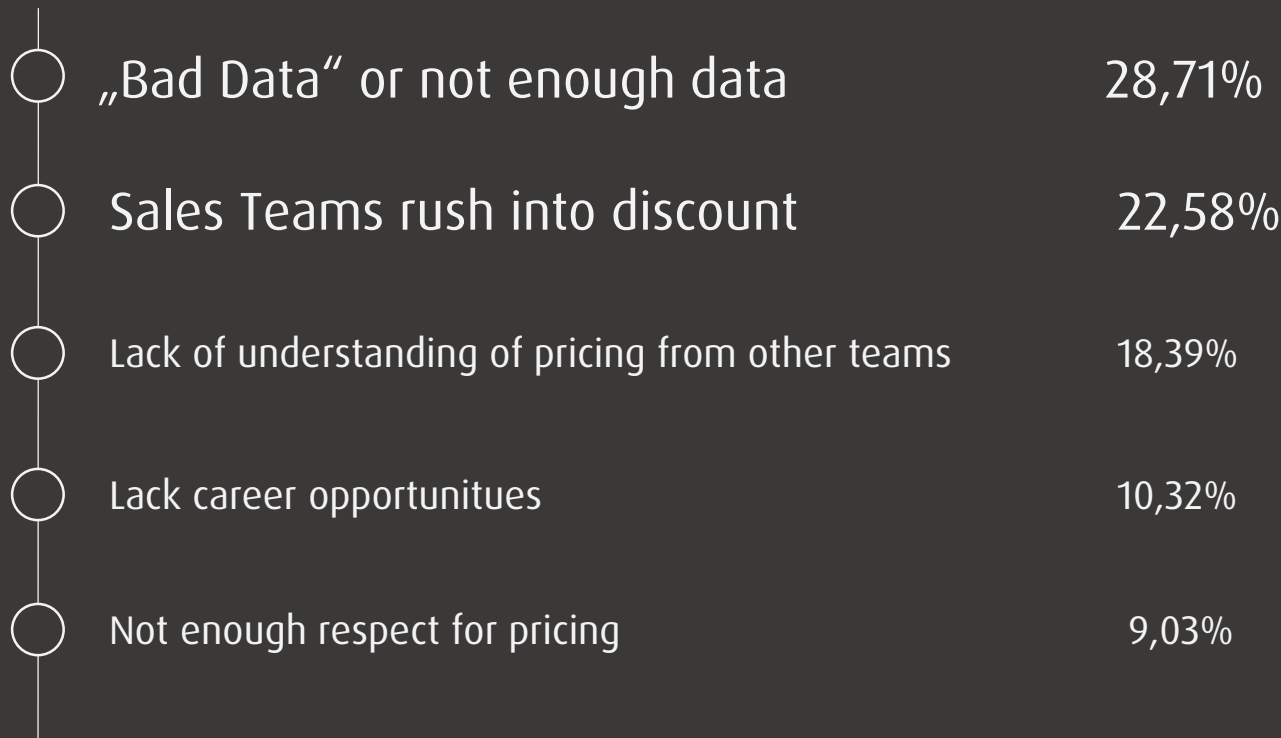




Professionelles Preismanagement. Herausforderungen und Best Practices.



What are pricing professionals biggest frustrations?



Anzahl der Preisänderungen?

amazon.com

15 Min

Online Händler

43.000 Min



„Es stimmt nicht, dass die Kosten die Preise bestimmen. Die im Markt erzielbaren Preise definieren die Kosten, die man sich leisten kann.“

Rainer Megerle, Gründer der Mergle AG, Nürnberg



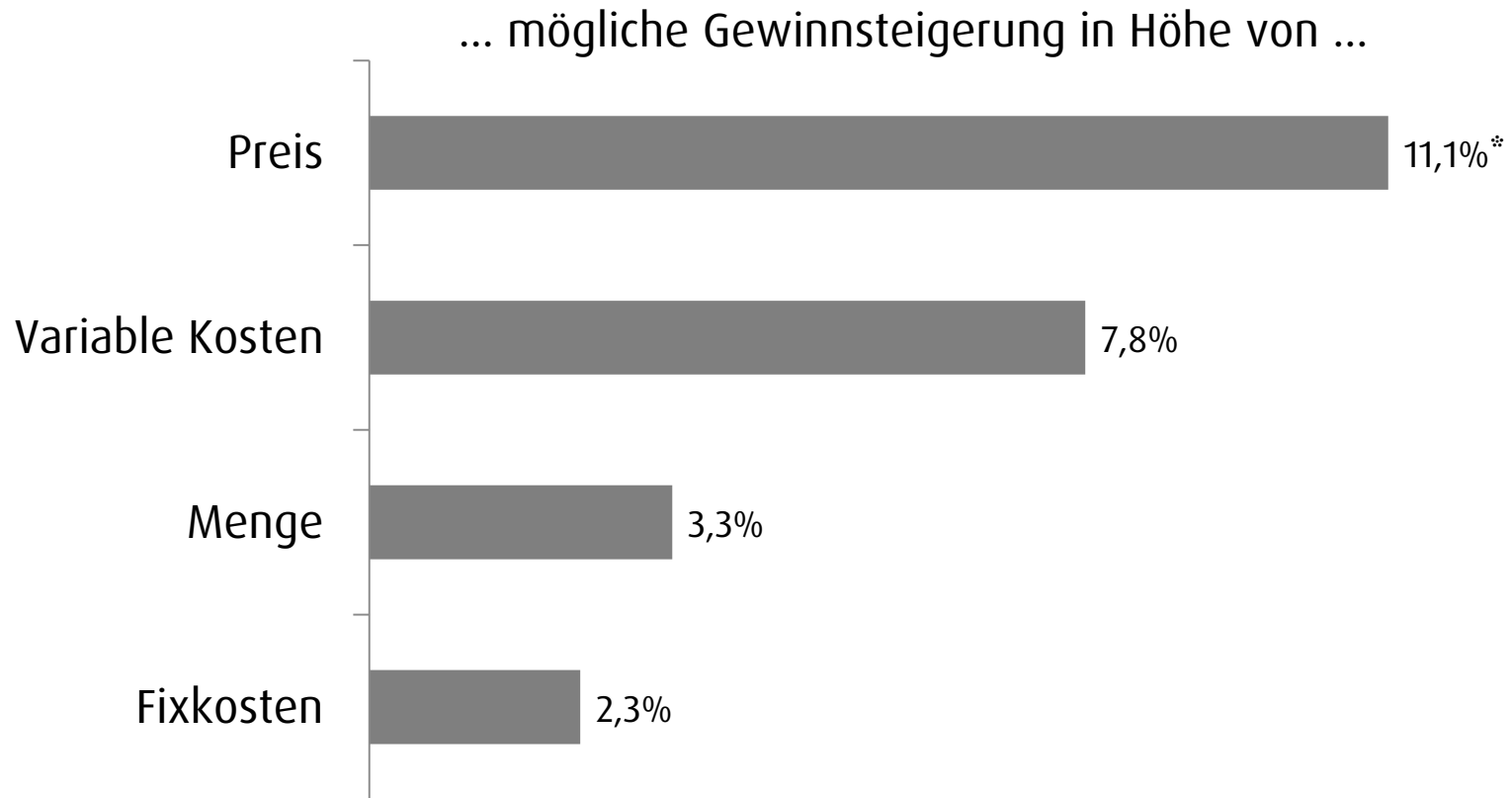
Professionelles Pricing ist etwas anderes als ein richtiger Preis.

Es ist der Prozess, der hilft, zur richtigen Zeit den richtigen Preis zu definieren.

Eine Daueraufgabe für das gesamte Unternehmen.

Die gute Nachricht: Wer den Prozess beherrscht, bewegt den stärksten aller Hebel.

Der Preis ist der größte Gewinnhebel



* Eine 1%-ige Steigerung des Preises bei Konstanz aller anderen Faktoren erhöht den Gewinn im Durchschnitt um etwa 11%. Eine Senkung der variablen Kosten um 1% hat hingegen im Durchschnitt nur eine Gewinnwirkung von etwa 8%.



Mythos: Günstigste Preise bei Amazon

Auswertung (von boomerang.com) zeigt, dass Amazon nur bei ausgewählten Artikeln günstig ist.

Nur Leuchtturmartikel werden extrem kompetitiv gepreist.

Populärster Samsung Fernseher: Preis von 350\$ auf 250\$ gesenkt.

Accessoires (Kabel...) um den Hauptartikel herum wurden 30% teurer verkauft => Mitnahmeeffekt.

Professionalisierung des Preismanagements

Nur aktives Preismanagement kann den Gewinnhebel Preis nutzbar machen.

- Die Preise oft setzten
- Preise für das gesamte Sortiment setzten
- Prämisse: Günstig und schnell anfangen




Preisoptimierung mit Shopware

BLACK WEEKEND SALE 23 - 26 NOV. 2018

Aktion startet in:

9 Tagen **10** Stunden **00** Minuten **53** Sekunden

Sortierung: ▾

 **NEU**

Shop Tracker Preisoptimierung
von: Imagine Ecommerce

Optimieren Sie Ihre Verkaufspreise und Margen mit Preisvorschlägen aus Ihrem Shop Tracker Konto.

Kostenlos

 **★★★★★ (5)**
pricemonitor

Pricemonitor
von: Patagona GmbH

Unser Service automatisiert die Preisoptimierung. Repricing für Ihren Shopware-Shop und Marktplätze!

Kostenlos 

 **NEU**

Dynamic Pricing
von: intoCommerce

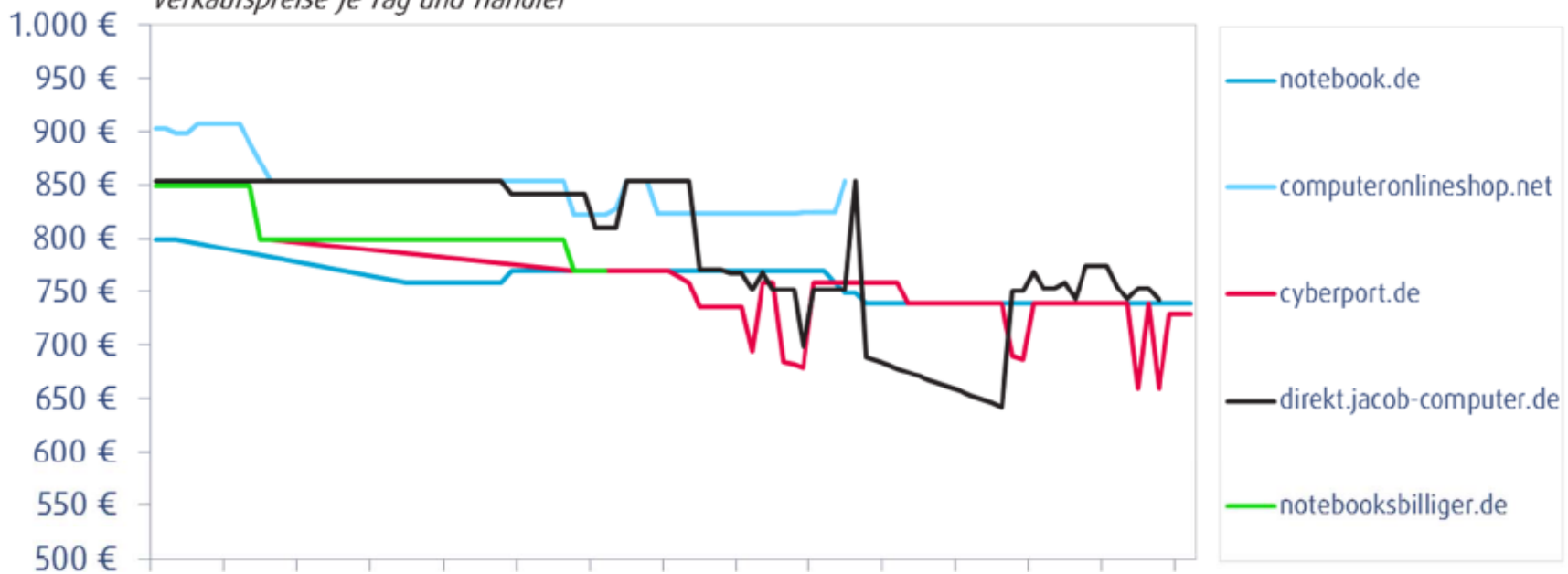
Preise Referrer-, Geräte- und Zeit-abhängig im Frontend dynamisch anpassen.

ab 19,95 € *

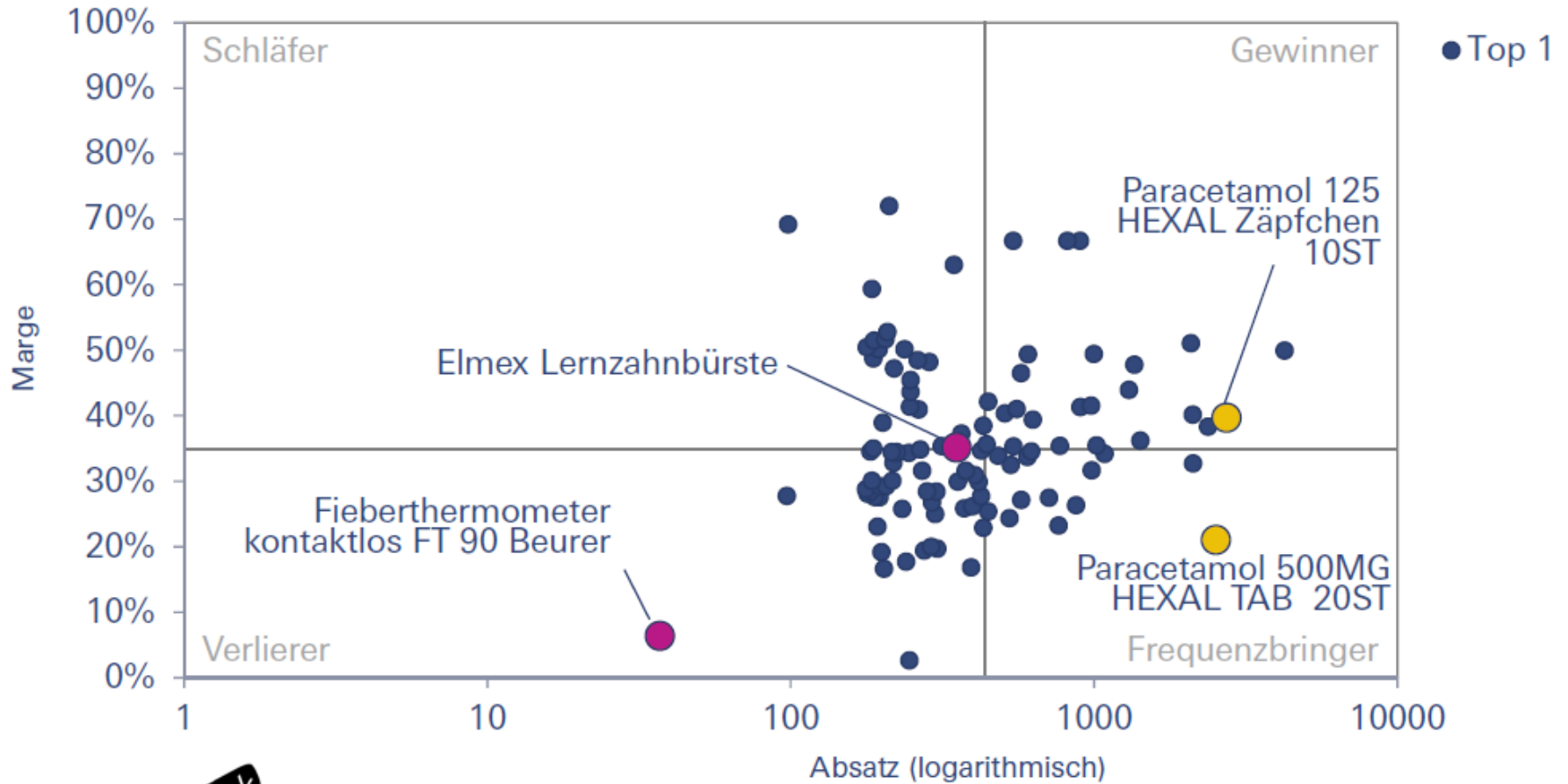
Preisverhalten der Wettbewerber müssen wir beachten.

iPhone 4S 64GB schwarz: Verkaufspreise im Zeitraum von 3 Monaten

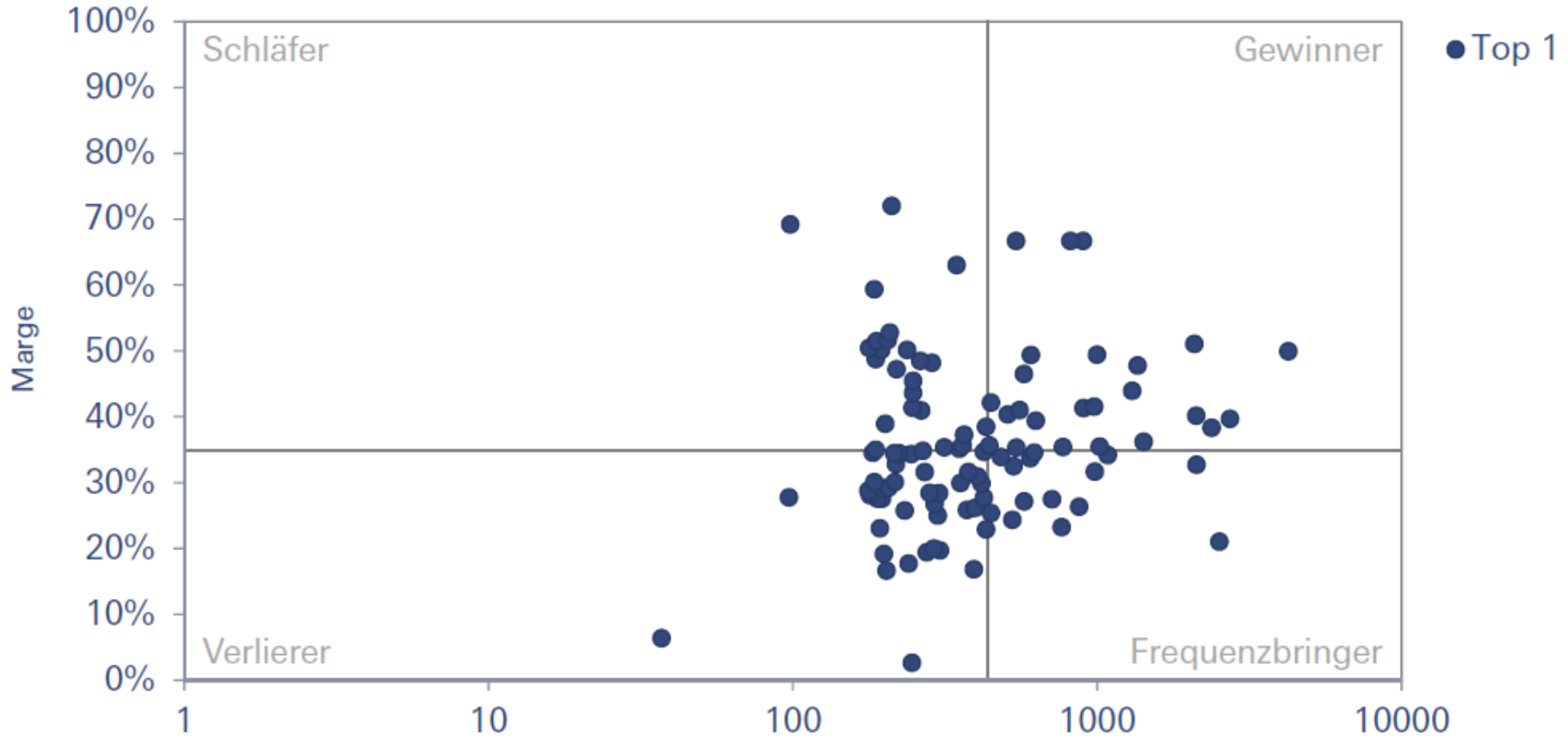
Verkaufspreise je Tag und Händler



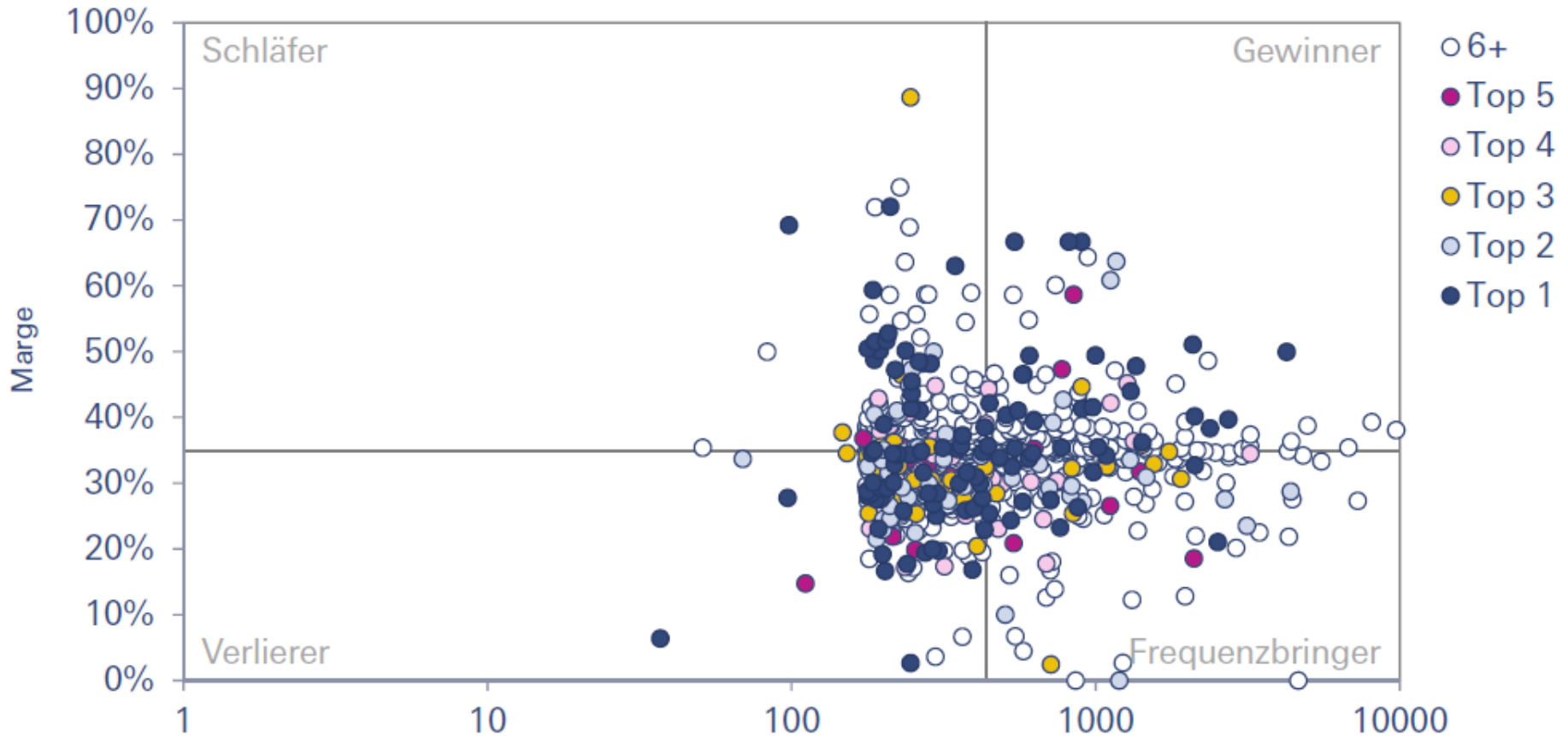
Nicht bei allen Artikeln ist es notwendig und sinnvoll, der günstigste Anbieter am Markt zu sein. Relevant ist dies vor allem bei Eckartikeln.



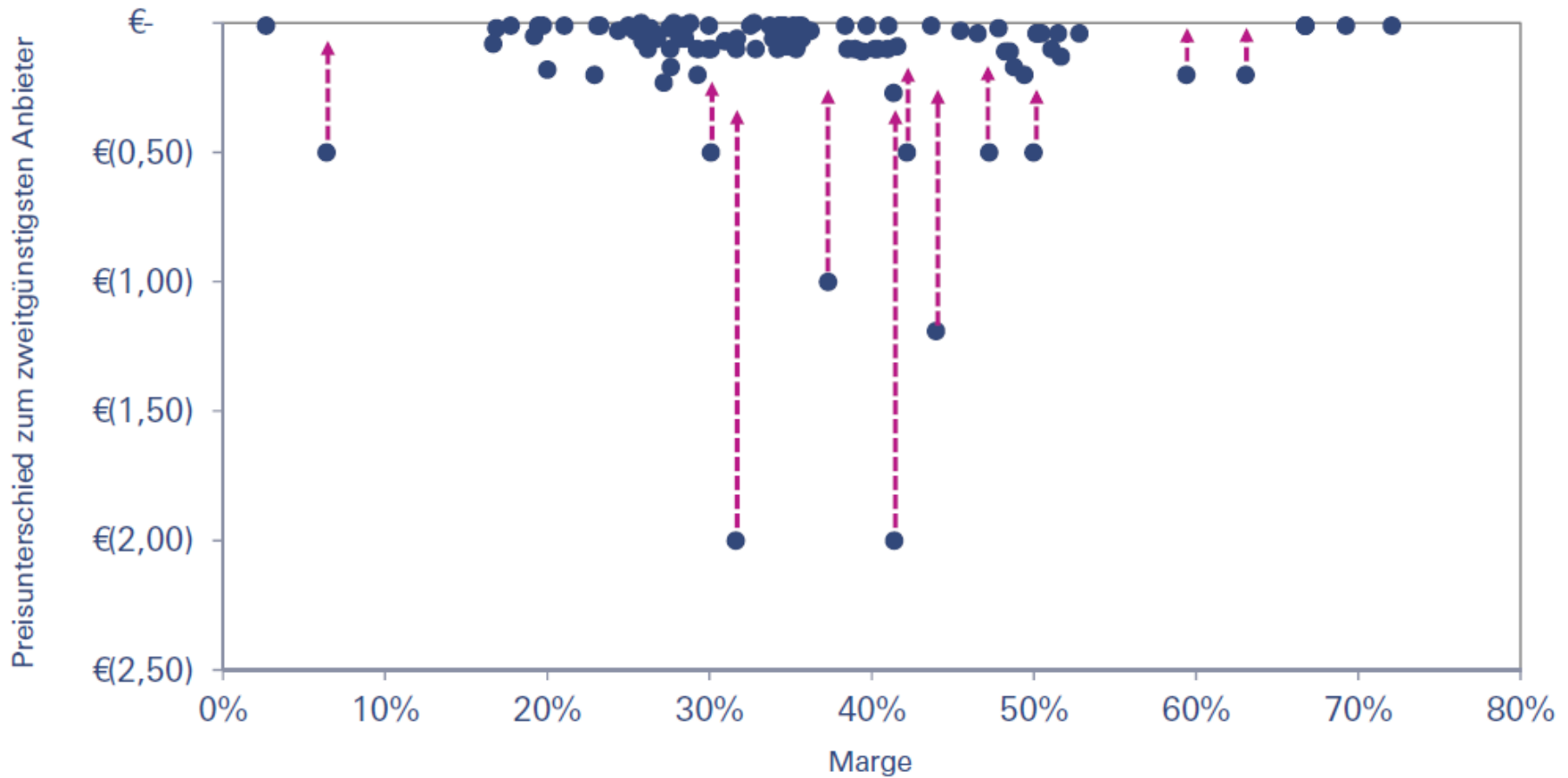
Unter den Top 1-Artikeln finden sich immer auch verschiedene Segmente. Diese gilt es genauer zu betrachten.



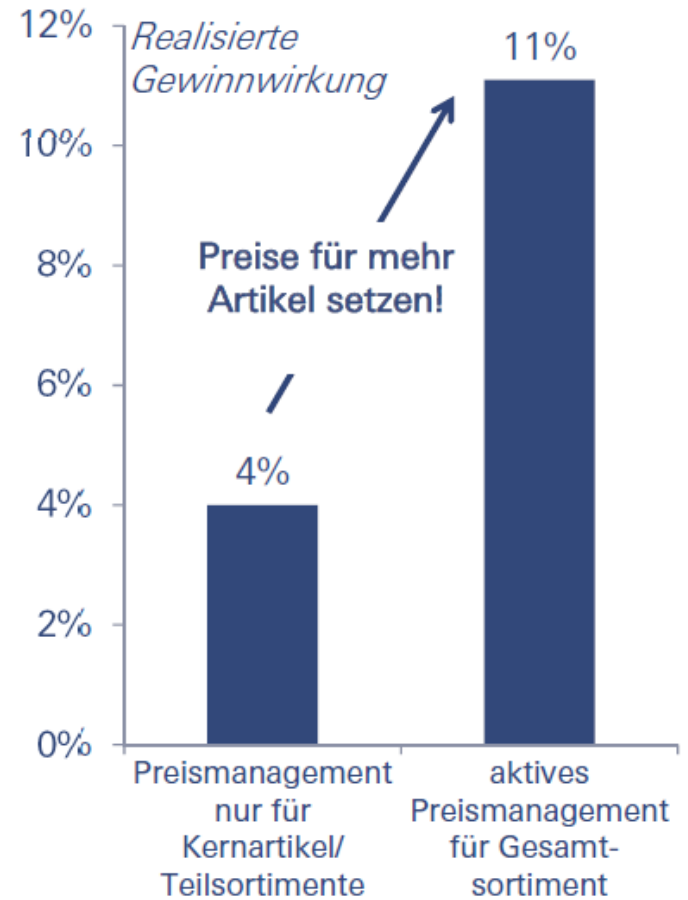
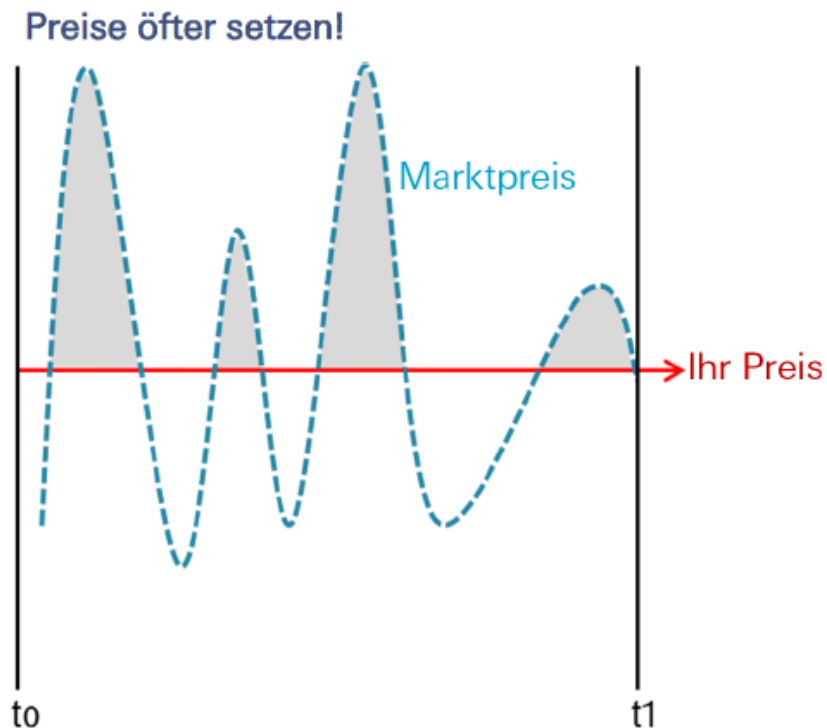
Zur Umsetzung der Preisstrategie sind die Informationen zum Markt und die internen Daten zu kombinieren.



Der Preisabstand zum zweitgünstigsten Anbieter am Markt ist bei den Top 1-Artikeln in den meisten Fällen nicht margenoptimal.



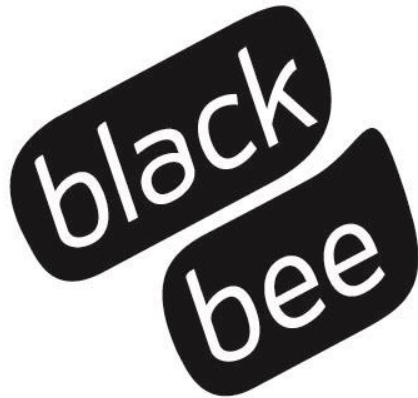
Nur aktives Preismanagement kann den Gewinnhebel Preis nutzbar machen!



Mögliche Ergebnisse

- Margen optimieren
- Umsatz steigern
- Ressourcen sparen

Use Case: 13,5% mehr Umsatz und 10% höherer Rohertrag



The power to make
your market transparent.

Contact

Lutz Röllig
Webdata Solutions GmbH
Jacobstraße 5, D-04105 Leipzig
T +49 341 351 361 854
F +49 341 351 361 71

lu.roellig@webdata-solutions.com
www.webdata-solutions.com