prudsys RDE | Pricing

- Maximierung des eigenen Ertrags unter Berücksichtigung von Preis und Absatz
- Optimale Ausschöpfung der Gewinnmarge
- Pricetesting

Das Modul prudsys RDE | Pricing als weltweit erstes Tool für dynamische Preisoptimierung automatisiert die optimale Preisfindung sowohl unter dem Aspekt der Deckungsbeitragsrechnung als auch der Absatzsteuerung. Das Modul ist in der Lage, Produktpreise in Echtzeit bzw. Batchbetrieb an sich ständig ändernde Markt- und Unternehmenssituationen anzupassen.

Das Modul prudsys RDE | Pricing ermöglicht die Echtzeit-Preisoptimierung auf Basis der Nutzerakzeptanz an allen Touchpoints. Insbesondere im Webshop, wo die Reaktion der Kunden auf geänderte Preise sofort gemessen werden kann, trägt die dynamische Preisoptimierung zur optimalen Ausschöpfung der Gewinnmarge bei. Zudem bieten sich Schnäppchen- und White Label Shops für den Einsatz des dynamischen Pricing an. Weitere Einsatzszenarien ergeben sich im Umfeld moderner Waagen oder digitaler Preisschilder im stationären Handel sowie im Bereich der Preissuchmaschinen.

Vorteile

- Austesten von Preisvarianten
- Abverkaufssteuerung
- Berücksichtigung des Nutzerverhaltens durch Echtzeit-Lernen
- Vollautomatische Arbeitsweise (Install-and-Forget)

Funktionsweise

Das Modul RDE | Pricing analysiert im Hinblick auf den optimalen Produktpreis eine Vielzahl von Daten wie z. B. Informationen zum Werteverlauf eines Produktes, zum Verkaufsrang, Kundenbewertungen und Warenverfügbarkeiten. Darauf basierend berechnet das Modul den optimalen Preis für das jeweilige Produkt und bildet eigenständig margensteigernde Preisvariationen. Zahlreiche Parameter wie Varianz, Preisober- und Preisuntergrenzen sowie Zeitintervalle der Preisänderungen lassen sich vom Händler zudem selbst festlegen.

Key features: prudsys RDE | Pricing

Algorithmen (etwa 10) z.B.:

- Reinforcement Learning
- Funktionsapproximation

Integrierte Erfolgsmessung:

- Unterstützung von A/B- und multivariaten Tests
- Echtzeit Statistiken

Ausgabekanäle:

- Internet (E-Commerce)
- Call Center
- Stationärer Handel (z.B. Kasse, Verkaufsdisplay, Terminal, Waage)

Einsatzgebiete:

- Deckungsbeitragsoptimierung
- Optimierung der Absatzsteuerung
- Preissimulationen
- Preisoptimierung

FL_RDE-PR_060511

Maximale Margen durch dynamische Preisoptimierung

Optimieren Sie Ihre Margen durch automatische Echtzeit- Anpassung von Preisen auf Basis der gemessenen Preiselastizität und testen Sie systematisch die Akzeptanz von Preisvariationen aus.

- Maximierung des Deckungsbeitrages
- Automatisierte Preisanpassung
- Zielorientierte Abverkaufssteuerung

Jedes Produkt hat seinen Preis. Diese Aussage ist heute nur bedingt zutreffend. Durch eine starre Preisvorgabe über einen längeren Zeitraum hinweg verschenkt der Händler spürbar Umsatz. Algorithmisch gestützte Lösungen sind daher gefragt, die es Unternehmen ermöglichen, Preise kontinuierlich zu variieren und Preis-akzeptanzen in Echtzeit auszutesten.

Das Modul RDE | Pricing optimiert Ihre Margen durch automatische Preisanpassung in Echtzeit auf Basis der gemessenen Preiselastizität und testet systematisch die Akzeptanz von Preisvariationen aus.

Ermitteln Sie den optimalen Produktpreis für ein bestimmtes Zeitintervall und berücksichtigen Sie zudem zahlreiche weitere Einflussfaktoren. Auf diese Weise werden die Preise in Echtzeit an sich ständig ändernde Markt- und eigene Unternehmenssituationen angepasst.

Nach welchen Kriterien lassen sich Preise anpassen? Hier die häufigsten Anwendungsmöglichkeiten für Preisanpassungen:

- Orientierung am Kaufverhalten der Kunden
- Einbeziehung von Verkäuferskills
- Berücksichtigung von Werteverläufen von Frischeprodukten
- Verfügbarkeit des jeweiligen Produktes

Eine dynamische Preisoptimierung eignet sich daher insbesondere zur Maximierung des eigenen Ertrags unter Berücksichtigung von Preis und Absatz.

Zusätzlich lassen sich komplexere Kennzahlen maximieren. Preise, die jahrelang praktisch konstant blieben, können nun gezielt und planmäßig variiert werden, um wertvolle Informationen über die Preiselastizität zu gewinnen.

Ihre Ansprechpartnerin

Tina Stopp
Leitung Vertrieb
Tel.: +49 371 27093-21
E-Mail: sales@prudsys.de

prudsys AG
Zwickauer Str. 16
Deutschland
09112 Chemnitz
Tel.: +49 371 27093-0
Fax: +49 371 27093-90
E-Mail: info@prudsys.de
URL: www.prudsys.de

prudsys RDE Module

RDE | Recommendations | RDE | Newsletter | RDE | Pricing | RDE | Scoring | RDE | Data Cleansing | RDE | Assortment Planning