

# Die Lösung für Einkauf und Vertrieb: Price Optimization

Jederzeit und automatisiert  
den richtigen Preis setzen

**BlueYonder**  
Best decisions, delivered daily



# Die Herausforderungen

Der Preisgestaltungsprozess ist heute durch riesige Datenmengen und eine Vielzahl von Einflussfaktoren geprägt. Der Schlüsselfaktor für nachhaltiges Wachstum ist die konsequente Umsetzung einer überzeugenden Preisstrategie.

Der Wettbewerb wartet ständig mit aggressiven Preis- und Werbeaktionen auf. Darauf haben Einzelhändler mit der Erweiterung ihrer Vertriebskanäle und der Einführung regionaler Sortimente reagiert. Diese gesteigerte Komplexität macht jedoch die Gestaltung der Preise schwieriger und hat oftmals zur Folge, dass sich die Sortimentsmanager bei der Preisgestaltung nur auf die wichtigsten Artikel konzentrieren.

Einzelhändler brauchen Preisempfehlungen auf einer granularen Ebene (pro SKU, pro Filiale, pro Tag) und mit einem strategischen Ansatz, der sie vom Wettbewerb abhebt und ihnen hilft, ihren Umsatz und Gewinn zu steigern.



## Die Herausforderungen der Preisgestaltung im Lebensmittelhandel



### Strategische Preisgestaltung

Übereinstimmung der Preisentscheidungen mit der Geschäftsstrategie und Unterstützung strategischer Ziele wie Umsatz oder Gewinn



### Marktdruck

Notwendigkeit agiler Preisänderungen, um im dynamischen Wettbewerb des Lebensmittelhandels bestehen zu können



### Zunehmende Komplexität

Mehr Sortimente, Filialen und Kanäle sowie viele weitere Faktoren, die Preis und Nachfrage beeinflussen, z. B. Wettbewerbspreise vor Ort sowie Kannibalisierungs- und Überschneidungseffekte



### Preisgestaltung und Bestandsmanagement

Identifizierung der Auswirkungen der Preise auf den Verkauf, um die Preisentscheidungen mit den Zielen des Bestandsmanagements in Einklang zu bringen, wie z. B. der Reduzierung von Lebensmittelverschwendung

## Die Herausforderungen der Preisgestaltung im Modehandel



### Omnichannel-Einkaufserlebnis

Mit den Erwartungen der Kunden Schritt halten, Preise permanent über alle Kanäle festlegen und sich um eine immer komplexere Lieferkette kümmern



### Vertrieb

Notwendigkeit, die Preise und Lagerbestände innerhalb der Saison schnell und wirkungsvoll zu managen und dabei die gewünschten Gewinnmargen zu erreichen



### Dynamischer Markt

Artikel optimal und dynamisch bepreisen, um mit immer kürzeren Produktlebenszyklen und im immer härteren Wettbewerb mithalten



### Wachsende Retourenquoten

Steigende Kosten durch Retouren im Onlinehandel aufgrund von Preisvergleichen im Internet nach Tätigung des Einkaufs

# Blue Yonder Price Optimization

Preisgestaltung ist eine zentrale strategische Komponente des Einzelhandels, die sich nicht nur auf die Profitabilität auswirkt, sondern auch auf das Markenimage und die Customer Experience. Blue Yonder Price Optimization ermittelt automatisch den optimalen Preis, mit dem Einzelhändler die besten Ergebnisse erzielen und gleichzeitig ihr Markenversprechen erfüllen können.

Die Lösung liefert entsprechend der Konsumentennachfrage, der Markentreue und dem Wettbewerb optimierte Preise für jeden Vertriebskanal und jedes Produkt. Sie misst den Zusammenhang zwischen Preisänderungen und Nachfrageverhalten und bezieht die Geschäftsstrategie in die Analyse mit ein.

Blue Yonder Price Optimization reagiert sehr schnell auf Marktveränderungen und berücksichtigt neben den Verkaufszahlen auch Verkaufsaktionen, besondere Ereignisse und das Wetter. Die Lösung zahlt auf die Preisstrategie entlang des gesamten Produktlebenszyklus ein und erzielt innerhalb kurzer Zeit messbare Ergebnisse sowie einen Return on Investment.

## Vorteile



### Breit gefächerte Zielsetzung

Verbesserung der Customer Experience, Markenwahrnehmung und Markentreue



### Automatisierung

Optimierung des Abverkaufs zum vollen Preis über alle Kanäle und Bestände



### Dynamisch

Marktorientierte, präzise Prognosen



### Preisgestaltung über den Produktlebenszyklus

Verkaufs- und Bestandsoptimierung



### Schnelle Umsetzung

Verbesserung der Margen, des Lagerumschlags und des Abverkaufs



Erhöhung des  
Umsatzes um bis zu

**15 %**

Gewinnsteigerung um

**5 %**

Reduzierung der  
Lagerbestände um

**20 %**

# Price Optimization – Funktionen

## Reguläre Preisgestaltung

### Was die Lösung bietet

Die Blue Yonder Lösung ermöglicht Einzelhändlern die Preisgestaltung auf Articlebene im Einklang mit ihrer Geschäftsstrategie, der Konsumentennachfrage und den Marktbedingungen. Sie erlaubt eine einheitliche und nachfrageorientierte Preissetzung über alle Kanäle und Marktbedingungen.

### Was die Lösung liefert

- Präzise Bedarfsprognosen auf Artikel-/Filialebene
- Prognosen und Optimierung auf Basis von internen und externen Daten, z. B. Wettbewerbspreisen, dem Wetter oder Ferienzeiten
- Tägliche Preise für jedes Produkt in jedem Vertriebskanal unter Berücksichtigung von Preisstrategien und -regeln

### Was Sie von der Lösung haben

- Preise gemäß Ihren Sortiments- und Preisstrategien
- Eine skalierbare Lösung für die Omnichannel-Preisgestaltung
- Preise, die von den Kunden als angemessen empfunden werden

## Markdown Pricing

### Was die Lösung bietet

Die Lösung setzt Ihre Markdown-Strategie unter Abwägung der Kundennachfrage und der Bestandsziele um. Sie schöpft die Produktnachfrage über den gesamten Verkaufszyklus aus und unterstützt eine artikel-, filial- oder vertriebskanalspezifische Markdown-Strategie.

### Was die Lösung liefert

- Gewinn- oder umsatzoptimierte Preisabschläge für jedes Produkt
- Preisreduzierungen im Einklang mit Preisregeln und Preispolitik
- Berücksichtigung von Wettbewerbs- und Wetterinformationen sowie Ferienzeiten bei Preisabschlägen

### Was Sie von der Lösung haben

- Schnelle Wertschöpfung
- Verbesserung des Abverkaufs und des Lagerumschlags
- Bessere Sicht auf den Verkauf während und am Ende der Saison

## Verkaufsaktionen

### Was die Lösung bietet

Die Lösung misst den Effekt von Preisen und Sonderangeboten auf die Nachfrage und stellt sicher, dass alle Preisempfehlungen während des Aktionszeitraums automatisch angepasst werden.

### Was die Lösung liefert

- Besseres Verständnis der Konsumentennachfrage während Aktionen
- Identifizierung der umsatzstärksten und -schwächsten Produkte innerhalb des Produktlebenszyklus

### Was Sie von der Lösung haben

- Erhöhung der Auswirkung von Aktionen auf den Umsatz
- Verbesserung der Preise auf Articlebene und dadurch Steigerung des Abverkaufs

# Wie funktioniert Price Optimization?



## Tägliche Berechnung optimierter Preise

- Vollständige Analyse historischer und aktueller Daten unter Berücksichtigung der strategischen Ziele, der Preispolitik, geltender Preisbildungsregeln, der Verkaufshistorie und externer Faktoren wie Wettbewerbspreise
- Messung und Integration der Preiselastizität der Nachfrage
- Kontinuierliche Optimierung und Prüfung unter Einsatz von KPI-basierten Kostenfunktionen

## Lieferung der Entscheidungen

- Tägliche Lieferung automatisierter Preisentscheidungen pro SKU und Filiale
- Kontinuierliche Selbstjustierung anhand regelmäßiger Daten-Updates

## Systemintegration

- Sofort einsatzbereite SaaS-Lösung
- Zentrales Sicherheits- und Wartungsmanagement
- Automatischer Rollout von Verbesserungen und neuen Funktionalitäten
- Einfache Integration in bestehende ERP-Systeme über eine Standard-API



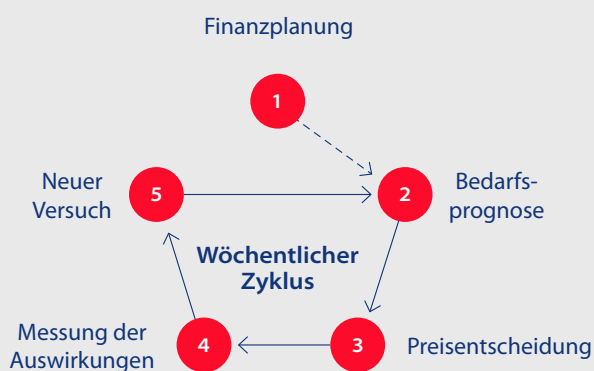
# Was unterscheidet die Lösung von anderen?

Blue Yonder Price Optimization unterscheidet sich von anderen Lösungen durch die hohe Granularität der Preisempfehlungen sowie die automatisierten Preisanpassungen, die strategische KPIs unterstützen.

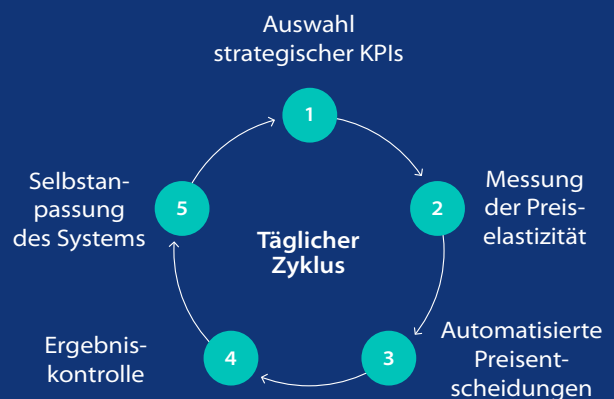
Herkömmliche Systeme setzen allgemeine Marktvorstellungen zu Preisregeln und Kundenverhalten um. Blue Yonder liefert dagegen tägliche Empfehlungen für Tausende Produkte auf Basis präziser Messungen des Preis-Absatz-Zusammenhangs. Unsere Lösung untersucht systematisch die optimalen Preisänderungen, evaluiert zusätzliche Kontextfaktoren und legt Preise anhand des Produktlebenszyklus fest.

Die Preisempfehlungen orientieren sich direkt an der Preisstrategie und werden auf Basis geschäftskritischer KPIs optimiert. Da Price Optimization mit fundierten Tests statt mit unbegründeten Hypothesen arbeitet, kann die Lösung tagtäglich die besten Preisentscheidungen für Einzelhändler liefern.

## Manueller Ansatz



## Automatisierter Ansatz von Blue Yonder



# Kundenreferenz

Ein führender europäischer Lebensmittelhändler steigert durch optimierte Preise seinen Umsatz und Gewinn

## Herausforderungen

- Örtliche Konkurrenz
- Sortimentsmanager konzentrierten sich nur auf einen kleinen Teil der Produkte
- Unterschiedliche Sortimente: Frischeprodukte, Non-Food-Artikel, lokale Produktpalette und Packungsgrößen
- Häufige Preisänderungen

## Lösung

- Tägliche Preisoptimierung für mehr als 10.000 SKUs an verschiedenen Standorten
- Preisoptimierung in Einklang mit der Unternehmensstrategie und unter Abwägung der Umsatz- und Profitabilitätsziele
- Sortimentsmanager konzentrieren sich auf SKU-Ladenpreis-Kombinationen und die Vereinfachung von Preisbildungsregeln

## Ergebnisse

- 2–6 % Umsatz- und Gewinnsteigerung
- KPI-basierte Preisoptimierung auf SKU- und Filialebene
- Tägliche Preislieferungen für alle Filialen



**2-6 %**

Umsatz- und  
Gewinnsteigerung

---

Region	Europa
Branche	Lebensmittelhandel
Lösung	Price Optimization

---

# Was macht Blue Yonder einzigartig?

Wir ermöglichen Einzelhändlern, durch marktführende KI-Technologie komplexe Entscheidungen über die gesamte Wertschöpfungskette zu automatisieren und dadurch sowohl den Kundennutzen zu steigern als auch sehr schnell höhere Gewinne zu erzielen.





### Schneller ROI

Wir setzen unsere Lösungen innerhalb von drei bis sechs Monaten mit Ihnen um und verwandeln die Anforderungen des Multichannel-Handels sehr schnell in Umsatz.



### Zeit- und Kostenersparnis durch Nutzung der vorhandenen Systeme

Unsere KI-Technologie steigert die Leistung und die Präzision Ihrer bestehenden Systeme, sodass Sie diese weiter nutzen können und somit Zeit und Kosten sparen.



### Die beste Customer Experience in jeder Filiale

Unsere innovative KI-Software liefert automatisierte Entscheidungen. Dadurch können sich die Mitarbeiter in jeder Filiale darauf konzentrieren, ihren Kunden das beste Einkaufserlebnis zu bieten.



### Bewährte Kompetenz im Einsatz von KI für den Einzelhandel

Kein anderer Anbieter kann Machine Learning vom Lieferanten bis zum Regal so optimal einsetzen, um den Ertrag sehr vieler Produkte hinsichtlich Durchsatz, Marge und Verfügbarkeit für den Kunden zu verbessern.



### Weltweit führend in der Entwicklung innovativer KI-Lösungen

Unsere Lösungen wurden von einem der größten Teams handelserfahrener Data Scientists in der Softwarebranche entwickelt, die weiterhin daran arbeiten, die Grenzen des KI-Wissens zu erweitern.



# Über Blue Yonder

Blue Yonder, ein Unternehmen von JDA, ist ein führender Anbieter von Lösungen für künstliche Intelligenz (KI) und maschinelles Lernen (ML). Es ermöglicht Einzelhändlern sowie Konsumgüter- und anderen Unternehmen, ihre Geschäftsabläufe zu transformieren und rentablere, automatisierte Geschäftsentscheidungen zu treffen. Dadurch lassen sich deutlich höhere Gewinne und optimierte Kundenerlebnisse erzielen.

Durch die Integration von KI und ML in die Supply Chain und Merchandising-Prozesse können Unternehmen wesentlich schneller auf dynamische Marktbedingungen und Kundenpräferenzen reagieren.

Entwickelt von einem der größten Teams von promovierten und auf den Handel sowie Supply Chain spezialisierten Data Scientists und Software Engineers, liefern Blue Yonders KI und ML-Lösungen täglich mehr als 600 Millionen intelligente, automatisierte Entscheidungen.

Blue Yonder wurde 2008 in Karlsruhe vom ehemaligen CERN-Wissenschaftler Professor Michael Feindt gegründet und 2018 von JDA Software übernommen. Das Unternehmen hat bereits zahlreiche Auszeichnungen erhalten, darunter den Experton Big Data Leader Award 2016, den BT Retail Week Technology Award, dem Deutschen Innovationspreis 2015, den IGD Award 2017 für Supply Chain Innovation und als Top-100-Innovator 2017.

**Blue Yonder stellt seine Lösungen über Microsoft Azure bereit und wurde 2018 als Finalist des Microsoft Partner of the Year Awards in der Kategorie Retail ausgezeichnet.**

# Blue Yonder

## Best decisions, delivered daily

### Blue Yonder GmbH

Ohiostraße 8  
76149 Karlsruhe  
Germany

+49 721 383117 0

### Blue Yonder Software Limited

19 Eastbourne Terrace  
London, W2 6LG  
United Kingdom

+44 20 3626 0360

### JDA Software

15059 N. Scottsdale Road, Suite 400  
Scottsdale, AZ 85254-2666  
United States

+1 833.JDA.4ROI  
+1 833.532.4764

[info@blue-yonder.com](mailto:info@blue-yonder.com)

[blueyonder.ai](https://blueyonder.ai)

[jda.com](https://jda.com)

[info@jda.com](mailto:info@jda.com)

**BlueYonder**  
a jda. company