

# Price Optimization

Preisgestaltung ist eine zentrale strategische Komponente, die Auswirkungen auf die Profitabilität und das Markenimage eines Unternehmens hat. Im Schnitt führt eine Preisänderung von 1% zu einer Veränderung der Ertrags Erlöse von 10% – je geringer die Margen sind, desto deutlicher ist der Effekt. Vielen Unternehmen fehlen jedoch die richtigen Instrumente, um die Preisgestaltung systematisch und wissenschaftlich anzugehen. Stattdessen setzen sie auf eine Reihe von Strategien ohne fundierte Basis, die nicht optimal funktionieren:

- 1. Erhöhung des Selbstkostenpreises** – berücksichtigt Margen, aber nicht das profitable Wachstum oder die Bereitschaft der Kunden, einen bestimmten Preis zu zahlen
- 2. Unterbietung der Wettbewerbspreise** – führt zu schwindenden Profiten und Preisverfall
- 3. Odd-Pricing (99-Cent-Preise)** – basiert auf überholten Annahmen zum Kaufverhalten

Blue Yonder Price Optimization misst den Zusammenhang zwischen Preisänderung und Nachfrageverhalten in jeder Filiale und jedem Kanal. Auf Basis der Ergebnisse legt die Lösung über den gesamten Verkaufszyklus bis hin zu Preisabschlägen und Schlussverkauf umsatz- oder gewinnsteigernde Preise automatisiert fest. Sie analysiert nicht nur historische, sondern auch aktuelle Umsatz- und Produktstammdaten und ermöglicht die Validierung und Optimierung Hunderter Preise pro Tag. Damit geht die Lösung weit über eine einfache wettbewerbs- und regelbasierte Preisgestaltung hinaus und kann für alle Phasen des Produktlebenszyklus eingesetzt werden, von der Einführung bis zum Markdown-Prozess.

## Die Vorteile

- Präzise, marktorientierte Bedarfsprognosen
- Optimierung des Abverkaufs zum vollen Preis über alle Kanäle und Bestände
- Reduzierung des Lagerbestands durch Optimierung der Preisabschläge und dadurch Verbesserung der Bestandsentwicklung
- Verbesserung der Customer Experience sowie der Markenwahrnehmung und -bindung
- Erhöhung der Margen, des Lagerumschlags und des Abverkaufs

## Funktionen

### Reguläre Preisgestaltung

Die Preisgestaltung ist ein strategischer Hebel für jeden Einzelhändler. Die reguläre Preisgestaltung ermöglicht Einzelhändlern, die richtigen Preise im Einklang mit ihren Geschäftszielen, der Konsumentennachfrage und den Marktbedingungen festzulegen. Die Preise werden täglich für jedes Produkt, jede Filiale und jeden Kanal angepasst. Dabei werden sowohl aktuelle Verkaufsdaten als auch externe Faktoren wie das Wetter, Veranstaltungen oder Verkaufsaktionen berücksichtigt.

Das dynamische Festsetzen der Preise für Millionen von Artikel-, Filial- und Vertriebskanalkombinationen ist aufwendig und manuell nicht zu bewältigen. Die Blue Yonder Lösung automatisiert die Preisfindung, sodass Einzelhändler ihre Sortiments- und Finanzplanungsziele unter Einhaltung von Preisregeln und -vorgaben erreichen können.

### Markdown Pricing

Das Markdown Management hat für einen profitablen Warenlebenszyklus eine wichtige Hebelwirkung. Die richtige Preisstrategie hilft Einzelhändlern, durch gewinnoptimierte Preisnachlässe sowie vorausschauendes Wissen zum Verkauf und zum Lagerbestand ihr Markdown Pricing optimal zu gestalten. Die Einzelhändler profitieren letztendlich von einer höheren operativen Effizienz und einer besseren Customer Experience.

Die Blue Yonder Lösung für Markdown Pricing berücksichtigt neben Bedarfsprognosen, Lagerbeständen und Verkaufsdaten auch aktuelle Marktbedingungen, Veranstaltungen sowie Verkaufsaktionen und liefert auf Basis dieser Informationen konsistente Preisempfehlungen. Diese Empfehlungen orientieren sich am geplanten Zeitpunkt des Abverkaufs, den Bestandszielen und dem Markenversprechen. Mit optimierten Preissenkungen können Einzelhändler ihr Markdown effizient gestalten, ohne die Performance auf Artikel- oder Sortimentsebene zu gefährden.

### Verkaufsaktionen

Sonderangebote sind wesentliche Treiber, um den Verkauf neuer Produkte anzukurbeln und neue Kunden zu gewinnen. Die genauen Auswirkungen von Sonderangeboten auf die Nachfrage zu verstehen, stellt Einzelhändler jedoch immer noch vor große Herausforderungen. Der erste Schritt zu einer erfolgreichen Verkaufsaktion ist, vergangene Sonderangebote sorgfältig zu prüfen und deren Auswirkungen in die Bedarfsprognosen einfließen zu lassen.

Blue Yonder Price Optimization berücksichtigt bei den Bedarfsprognosen die Verkaufs- und Bestandsdaten vergangener Aktionen. Die Daten werden außerdem genutzt, um Kannibalisierungseffekte zu ermitteln und Prognosen daraufhin zu optimieren. Dadurch gewinnen die Einzelhändler wertvolle Erkenntnisse zum Erfolg der Sonderangebote und zu den Auswirkungen auf die Nachfrage.

### A/B-Tests

Bei Bedarf führt Blue Yonder während der Startphase randomisierte A/B-Tests durch, bei denen nur eine Teilmenge des Warenbestands mit den von Blue Yonder ermittelten Preisen versehen wird. Das erlaubt den direkten Vergleich der optimierten mit der noch nicht optimierten Preisstrategie. A/B-Tests bedeuten allerdings erhöhten Beratungsbedarf und können während der Testphase den positiven Gesamteffekt der Lösung reduzieren.

## API

Unsere Supply & Demand REST API ermöglicht die automatisierte Lieferung von Verkaufs- und Artikelstammdaten mittels einer einfachen und sicheren Verbindung und ohne manuelle Bearbeitung. Alle Uploads werden automatisch vor der Speicherung in der Datenbank auf Validität und Konsistenz geprüft. Die Daten können aus jedem ERP- oder SCP-System, aus jeder Datenbank oder von jeder technologischen Plattform sowie aus selbst entwickelten Lösungen kommen. Die integrierte Verschlüsselung verhindert, dass von unbefugter Seite auf die Daten zugegriffen werden kann.

## Monitoring und Berichterstattung

Blue Yonder Price Optimization beinhaltet eine umfangreiche Monitoring- und Berichtsfunktion, mit der Anwender den genauen Status der Datenübertragung verfolgen und sich die Entwicklung verschiedener Kennzahlen, Preise sowie Bestände anzeigen lassen können. Das ermöglicht ihnen zu erkennen, wie sich die KPIs angesichts der Preise und Lagerbestände in nächster Zeit verändern werden. Sie können jede Produkt-Filial-Kombination genau betrachten, um die Auswirkungen der Preisänderungen zu verstehen.

## Implementierung und Integration

Blue Yonder Forecasting and Replenishment wird mithilfe unserer Data Scientists implementiert. Das Projekt beinhaltet in der Regel folgende Leistungen:

- Bewertung der Kompatibilität der Lösung
- Datenkonformität und -integration
- Implementierung und Tests
- Modellanpassung und Optimierung
- Rollout

**Wollen Sie Ihre Preise optimieren?  
Sprechen Sie mit uns!**

**Blue Yonder GmbH**  
Ohiostraße 8  
76149 Karlsruhe  
Germany  
+49 721 383117 0

[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)

**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

**BlueYonder**  
Best decisions, delivered daily