

REPRICING

**Steigern Sie Ihren
Umsatz und gewinnen
Sie die Schlacht im
Online-Handel.**



Powered by



Minderest

INDEX

- 1** Aktueller Kontext des Online-Handels
- 2** Was ist Repricing und was sind seine Vorteile?
- 3** Wie man eine Repricing-Strategie umsetzt
- 4** Instrumente zur Preisanpassung

Aktueller Kontext des Online-Handels





Der Online-Handel bewegt sich in einem schwindelerregenden Tempo. Preisänderungen sind sehr dynamisch und wenn Sie sich nicht anpassen, kann Ihre Wettbewerbsfähigkeit sinken. Außerdem ist der Preis einer der wichtigsten Faktoren für die Verbraucher, wenn sie einen **Online-Kauf** tätigen.

Daher ist es wichtig, dass Sie über **eine angemessene und dynamische Preisstrategie** verfügen, die sich leicht an Schwankungen bei Angebot und Nachfrage anpassen lässt.

Repricing = agile und wettbewerbsfähige Preisänderungen.

Hier finden Sie alles, was Sie über diese Methode der Preisgestaltung wissen müssen.



Was ist Repricing und was sind seine Vorteile?

2



Repricing basiert auf der Anwendung von dynamischen Preisgestaltungstechniken auf den Preis eines Produkts oder einer Dienstleistung. Mit anderen Worten, es besteht darin, die Einzelhandelspreise auf der Grundlage eines dynamischen Preisgestaltungsalgorithmus kontinuierlich zu aktualisieren.

Diese Methoden **ermöglichen es, die Preise für jedes Produkt automatisch so anzupassen**, dass sie mit Angebot und Nachfrage zu jedem beliebigen Zeitpunkt übereinstimmen.

Das ist der Hauptgrund, warum Repricing **dazu beitragen kann, die Rentabilität zu verbessern, den Absatz zu optimieren und die Konkurrenz zu übertreffen.**

GESTEIGERTE RENTABILITÄT



OPTIMIERTE VERKÄUFE



PRICE LEADERS





Amazon dominiert Preisänderungen

Das größte Beispiel für Repricing findet sich derzeit auf **Marktplätzen**. Hier ändern die Verkäufer ihre Preise sehr häufig, um Kunden anzulocken. Innerhalb der Marktplätze ist **Amazon der König der Preisänderungen**.

- Der Verkäufer Amazon **ändert die Preise seiner Produkte doppelt so häufig wie die übrigen Wettbewerber**. Sie waren Pioniere darin, fast in Echtzeit auf die Preisänderungen der Wettbewerber zu reagieren, und das zu jeder Tageszeit: Ihre Strategie basiert darauf, **den niedrigsten Preis in der kürzesten erforderlichen Zeit anzubieten**.

Nach den von Minderest-Team gesammelten Daten ist Amazon in der Lage, seinen Preis mindestens **6 Minuten und 36 Sekunden nach dem eines Konkurrenten** zu ändern.

Aber es geht auch andersherum: Wenn der billigste Konkurrent seinen Preis erhöht, erhöht auch Amazon seinen Preis und erzielt so eine **Gewinnsteigerung**.



Wie man eine Repricing-Strategie umsetzt

A large, bold, dark blue number '3' is centered within a light gray rectangular area that occupies the bottom right portion of the page.



Sie können sich mit einem automatischen Preisänderungstool helfen.



All diese Preisänderungen sind nur **durch die Umsetzung einer richtigen und gut durchdachten Repricing-Strategie möglich**. Diese Strategie basiert in der Regel auf den folgenden Variablen:

- Kategorie, in die Ihre Produkte eingeteilt sind.
- Erfolg der einzelnen Artikel.
- Verkaufsziele.
- Saisonalität und Nachfragespitzen.

Und die **zwei wichtigsten Variablen**:

- Die **Preise der Wettbewerber**, die Sie ständig überwachen müssen.
- Ihre **Gewinnmarge**, die stabil und im Aufwärtstrend bleiben sollte.

Aus diesen Elementen können Sie Geschäftsregeln erstellen, so dass der Algorithmus für die dynamische Preisgestaltung **optimale Verkaufspreise liefert, die an Ihre Verbraucher angepasst sind und die Gewinnspanne erhalten**.

Der Algorithmus wird für jeden Artikel einzeln den am **besten geeigneten Preis** ermittelt, unabhängig vom Umfang Ihres Kataloges.

Diese zahlreichen Änderungen **von Hand** vorzunehmen, ist eine **kaum zu bewältigende** Aufgabe. Deshalb brauchen Sie ein **automatisiertes Tool zur dynamischen Preisanpassung**.

Instrumente zur Preisanpassung

4



Die heutigen Preisgestaltungstools sind auf die Besonderheiten des Online-Handels zugeschnitten und können an die Ziele jedes Unternehmens angepasst werden.

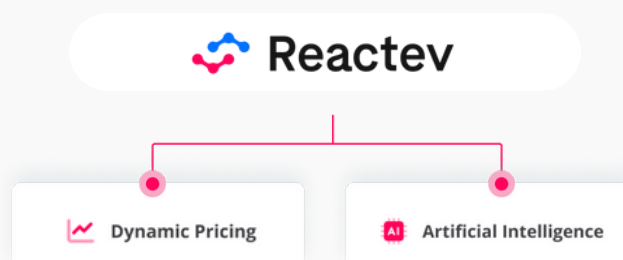
Sie können sich für eine **Lösung** entscheiden, die Ihnen alle Daten sauber und gruppiert zur Verfügung stellt und den Vergleich durchführt, so dass Sie nur noch entscheiden müssen, ob Sie **über oder unter** der **Konkurrenz** liegen wollen und den Preis anwenden, wie z.B. Minderest.

Intelligente und automatisierte Lösungen wie Reactev hingegen übernehmen die gesamte Arbeit für Sie, wodurch Sie an Genauigkeiten gewinnen und Zeit sparen.

Minderest: Big Data für die Preisanpassung



Reactev: Ein Schritt vorwärts in Ihre Repricing-Strategie





Minderest: Big Data für die Preisanpassung

Unser Tool zur Preis- und Katalogüberwachung ermöglicht es Ihnen täglich **Informationen** über **jeden eCommerce, Marktplatz oder Verkäufer zu erhalten**.

Sie können schnell herausfinden, welche Position Sie im Vergleich zu Ihrer Konkurrenz für jedes Produkt einnehmen und **entscheiden, ob Sie die Preise erhöhen, senken oder beibehalten wollen**.

Es ist das ideale Werkzeug, um Marktbewegungen zu kontrollieren und eine aktuelle und wettbewerbsfähige Preisstrategie zu verfolgen.

ENTDECKEN SIE, WIE MINDEREST FUNKTIONIERT



Reactev

Ein Schritt vorwärts in Ihre Repricing-Strategie

Mit diesem **innovativen Tool** können Sie die **Entscheidungsfindung beschleunigen**, indem Sie **direkt den optimalen Preis** auf der Grundlage zuvor **festgelegter Variablen und Regeln berechnen**.

Passen Sie sich den **schnellen Marktveränderungen** an und **schlagen Sie Ihre Konkurrenz**.

Reactev verfügt über eine Maschine mit **künstlicher Intelligenz und maschinellem Lernen**, die es ihm ermöglicht, zu lernen und die Preisgestaltung immer mehr zu verfeinern.



Nächste Schritt: Anpassung an den Wandel

In diesem Szenario ständiger Veränderungen und eines immer stärker werdenden und aktiveren Wettbewerbs ist es unerlässlich, über Mittel zu verfügen, mit denen Sie die Positionierung Ihres Online-Shops stärken und die besten Ergebnisse garantieren können.

Wenn Sie dazu bereit sind, ermutigen wir Sie, Ihre eigene Preisanpassungsstrategie zu entwickeln, um eine dynamische Preisgestaltung zu erreichen und Ihre Einzelhandelspreise in Bewegung zu halten.

Wenn Sie glauben, dass wir Ihnen helfen können, **zögern Sie nicht, uns zu kontaktieren.**

Email Address

✉ sales@minderest.com

Website

🌐 www.minderest.com

Social Media



REPRICING

**Steigern Sie Ihren
Umsatz und gewinnen
Sie die Schlacht im
Online-Handel.**

DEMO ANFORDERN

Powered by



Minderest