



## PRESSEMITTEILUNG

### **Mit der Marktanalyselösung blackbee erzielt ein großer Online-Händler in kurzer Zeit eine zweistellige Umsatzsteigerung**

*Mittels strategischer Preisoptimierung sind signifikante Steigerungen bei Umsatz, Absatz und Warenkorbwert des on-und offline Händlers zu verzeichnen*

**Leipzig, 13. August 2015** – Einer der führenden, deutschen sowohl stationär als auch online agierenden Online-Händler im Bereich Pharma entscheidet sich für den Einsatz der Marktanalyselösung blackbee. Damit erhält das Unternehmen eine Software zum umfassenden, aktiven Preismanagement und der Etablierung eines nachhaltigen Preisimages. In nur 14 Tagen verzeichnete es eine signifikante Umsatzsteigerung im zweistelligen Bereich und bezogen auf die umsatzstärksten Produkte eine Steigerung von über 33%.

Mit der innovativen Technologie maximiert der Händler die Hebelwirkung des Pricings und beeinflusst die Gewinnentwicklung positiv. Anstelle einer an 80 Produkten mit einem Umsatzanteil von 10% manuell durchgeführten Preisänderungstaktik, setzt er nun die 900 Preise der umsatzstärksten Artikel (Umsatzanteil von 45%) strategisch.

Der intelligente Algorithmus von blackbee ermöglicht das Sammeln von Wettbewerbsinformationen, welche aus Portalen, Marktplätzen und direkt von den Online-Shops gewonnen werden. Von den insgesamt 150.000 Artikeln des Unternehmens wurden in einem ersten Schritt die 900 umsatzstärksten Produkte identifiziert, in die Lösung integriert und in die folgenden Segmente eingeteilt:

- **Top-Artikel:** hoher Absatzanteil, wöchentliche bis tägliche Preisanpassungen
- **Mittelsegment:** mittlerer Absatzanteil, wöchentliche bis tägliche Preisanpassungen
- **Schläfer:** geringer Absatzanteil, wöchentliche bis tägliche Preisanpassungen
- **Potenzialartikel:** mittlerer Absatzanteil, Preisanpassung 1-2 Mal im Monat oder nie

Daraufhin wurde unter Berücksichtigung der Wirtschaftlichkeit des Online-Shops die Preisuntergrenze für jedes Segment ermittelt. Bei den Topartikeln bedeutet das, dass Preissenkungen bis zu 15% bei Artikeln mit Margen von 60% möglich sind, um die geplante Marktposition zu erreichen. Im Vergleich dazu ist bei Topartikeln mit einer Bruttomarge von nur 10% eine Preissenkung um ca. 2,5% möglich. Insgesamt gab es eine große Anzahl an Preissenkungen, aber auch Preissteigerungen konnten realisiert werden. Dies war vor allem immer dann der Fall, wenn die Artikel bereits die Zielposition im Markt

erreicht hatten, aber deutlich unterhalb des nächst teureren Anbieters lagen.

„Laufende wettbewerbsorientierte Preisoptimierungen, die die eigene Marktposition verbessern und Margen- und Umsatzsteigerungen zur Folge haben, sind für Unternehmen ohne den Einsatz innovativer Technologie heute unmöglich umzusetzen“, erklärt

**Alexander Reschke, CMO bei Webdata Solutions.** „Gerade im E-Commerce ist der Preiskampf sehr stark ausgeprägt. Dieser Fall zeigt, wie vielseitig unsere Lösung ist und welche enormen Auswirkungen strategische Preisänderungen auf den Erfolg eines Unternehmens haben. Zudem sehen wir ganz deutlich, dass über segmentierte Preisanpassungen signifikante Umsatz- und Absatzsteigerungen erreicht werden können.“

blackbee sorgt bei diesem Unternehmen on-und offline für eine optimale Preisgestaltung der umsatzstärksten Artikel und hilft ihm dabei, seine führende Position am Markt nachhaltig zu stärken. Eine attraktive Preissetzung bei Topartikeln und den Schläfern führt langfristig auch zu einer deutlichen Stabilisierung des Preisimages. So ist im Online-Bereich der durchschnittliche Warenkorbwert bereits um 2,4% gestiegen.

#### Hinweis an die Redaktion:

Wenn Sie Interesse an der ausführlichen Fallstudie und den Grafiken haben, können Sie sich gerne per Mail an [webdata@eloquenza.de](mailto:webdata@eloquenza.de) oder telefonisch unter 089 242 038 21 an uns wenden.

#### **Informationen über Webdata Solutions GmbH**

Der E-Commerce-Dienstleister ist im Jahr 2012 als Ausgründung aus einem Forschungsprojekt der Universität Leipzig von den Wissenschaftlerinnen Carina Röllig, Sabine Maßmann und Dr. Hanna Köpcke entstanden und gehört heute zu den weltweiten Marktführern im Bereich Online-Marktanalyse. Die Lösungen, die auf der innovativen Plattformtechnologie blackbee basieren, werden von führenden Online-Händlern und Herstellern erfolgreich in der Praxis eingesetzt. Webdata Solutions reduziert die Komplexität, die aus einer Vielzahl an Produkt- und produktbezogenen Daten im Internet entsteht und generiert auf den Geschäftsnutzen fokussierte Informationen. Das Unternehmen hat es sich zum Ziel gesetzt, mit blackbee das Potenzial von Webdaten umfassend zu heben und mit den richtigen Kerninformationen zur richtigen Zeit dazu beizutragen, dass E-Commerce zu einem transparenten Markt wird.

Weitere Informationen dazu unter: <http://www.webdata-solutions.com>

#### **Kontakt für die Presse:**

eloquenza pr gmbh  
Svenja Op gen Oorth/Ina Rohe  
Telefon: +49 (0)89 242 038-0  
E-Mail: [webdata@eloquenza.de](mailto:webdata@eloquenza.de)