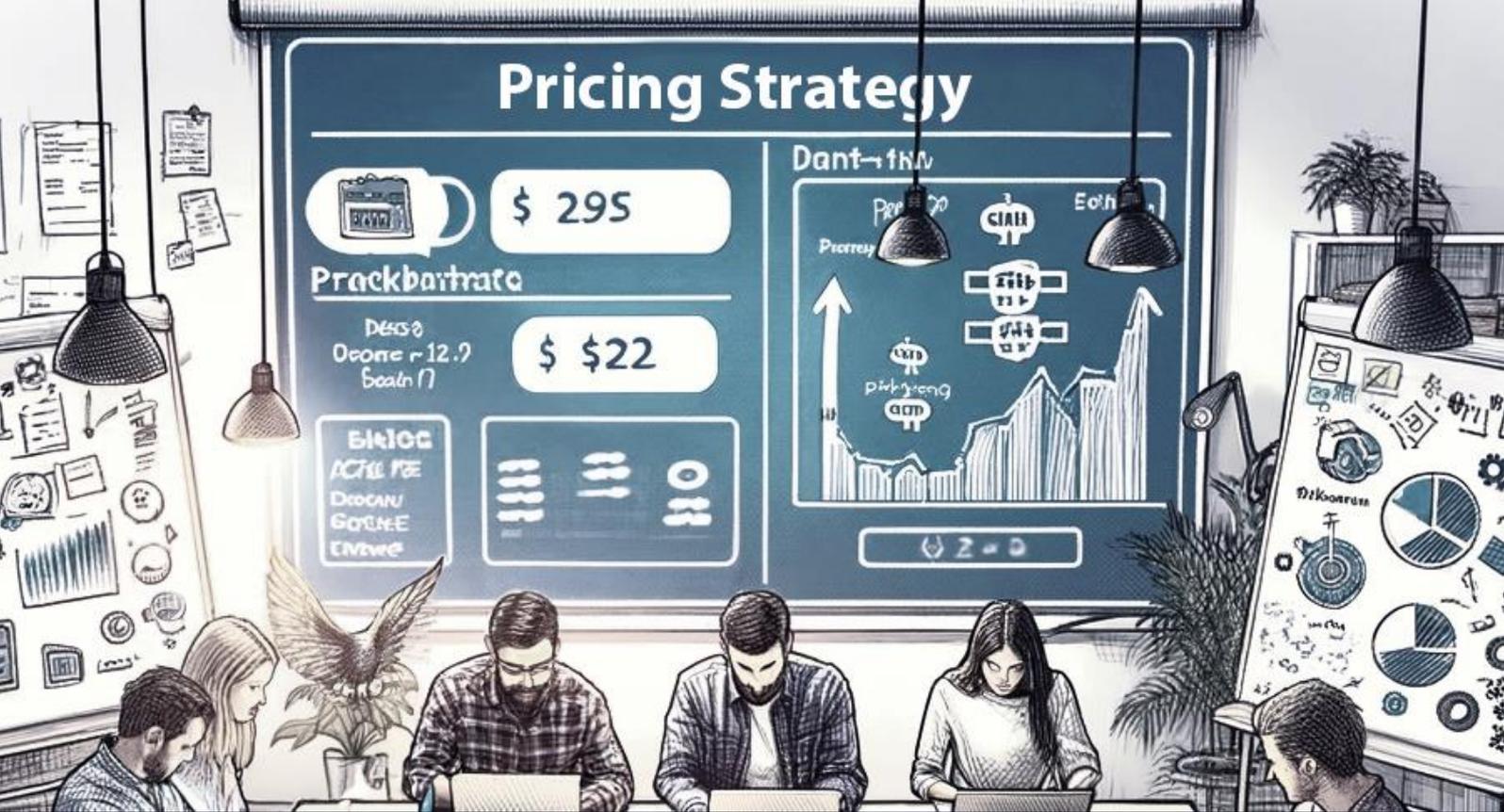




Aimondo

Preismanagement

Ein wichtiger Faktor zum finanziellen Erfolg?



Hat aktives Preismanagement bereits einen prioritären Stellenwert in Ihrem Unternehmen?

Unabhängig davon, in welchem Sektor Ihr Unternehmen tätig ist, die Preisgestaltung ist ein essenzieller, jedoch oft komplexer und zeitaufwändiger Prozess in der Unternehmenswelt. Um die optimalen Preise festzulegen, sind Preismanager auf eine umfassende Informationsgrundlage angewiesen.

Szenarien mit erhöhter Komplexität:

- Unternehmen mit großen Produktportfolios: z.B. bei Ersatzteilherstellern oder Großhändlern.
- Regelmäßige Preisänderungen: Vor allem im E-Commerce üblich.
- Vielschichtige Kundengruppen: Kombiniert mit einem komplexen Rabatt- und Preissystem.

Unser Mehrwert:

Wir wissen, wie entscheidend Flexibilität und Anpassungsfähigkeit in der Preisgestaltung sind. Unsere Zusammenarbeit mit großen Marken, mittelständischen Unternehmen, führenden Beratungsgesellschaften oder Startups die den begehrten Unicorn-Status erreicht haben, haben uns wertvolle Erfahrungen beschert.

Preisgestaltung neu definiert: Flex Pricing Platform und Price Search Engine

Unternehmen stehen aufgrund der Komplexität der Preisgestaltung vor erheblichen Herausforderungen, die ein tiefes Verständnis, effektive Strategien und fortschrittliche technische Lösungen erfordern. Die Aimondo Flex Pricing Plattform unterscheidet sich radikal von anderen Lösungen durch ihren innovativen Ansatz, der die Konfiguration diverser Preisstrategien und Analysen ermöglicht und sich 100 % auf die Bedürfnisse des Endnutzers und der Unternehmensstrategie anpasst.

Dies geschieht, basierend auf Daten aus beliebiger Quelle, in jedem Format, mit minimalem Aufwand und basiert auf Algorithmen und Machine-Learning, während andere Anbieter oft eingeschränkte Plattformen haben.

Zusätzlich revolutioniert die Aimondo Search Engine die Datenextraktion, indem sie über GTIN/EAN-Übereinstimmungen hinausgeht und erweiterte Suchattribute sowie menschenähnliches Verhalten verwendet, um optimales Daten-Matching sicherzustellen.





Diese ständig wandelnde Geschäftswelt stellt Unternehmen vor signifikante Herausforderungen und bildet den Ausgangspunkt für die nachfolgende Problemanalyse und dem Lösungsansatz mithilfe der Flex Pricing Plattform:

Preisanalyse

Die Fähigkeit, interne und externe Daten zu nutzen, um Preistrends, Verkaufs- und Marktdaten sowie Gewinnverluste zu analysieren, ist essenziell.

Preismanagement

Befasst sich mit der Verwaltung unterschiedlicher Preislisten sowie deren Zuordnung zu bestimmten Kunden oder Kundengruppen.

Preisrecherche

Sammelt Daten von Wettbewerbern auf den einzelnen Kanälen.

Preisoptimierung

Durch konfigurierbare Algorithmen, Formeln oder KI wird die Berechnung und Optimierung von Preisen ermöglicht.

Rabatt- und Bonusmanagement

Hilft, kundenspezifische Preisbedingungen oder Handelskonditionen festzulegen, insbesondere im Falle von Rabatte oder Gutscheinen.

Preiseempfehlungen

Algorithmen- oder logikbasierte Modelle, die dem Verkaufspersonal einen Ziel- oder Verhandlungspreisbereich vorschlagen.

Deal-Desk und Angebots-Workflows

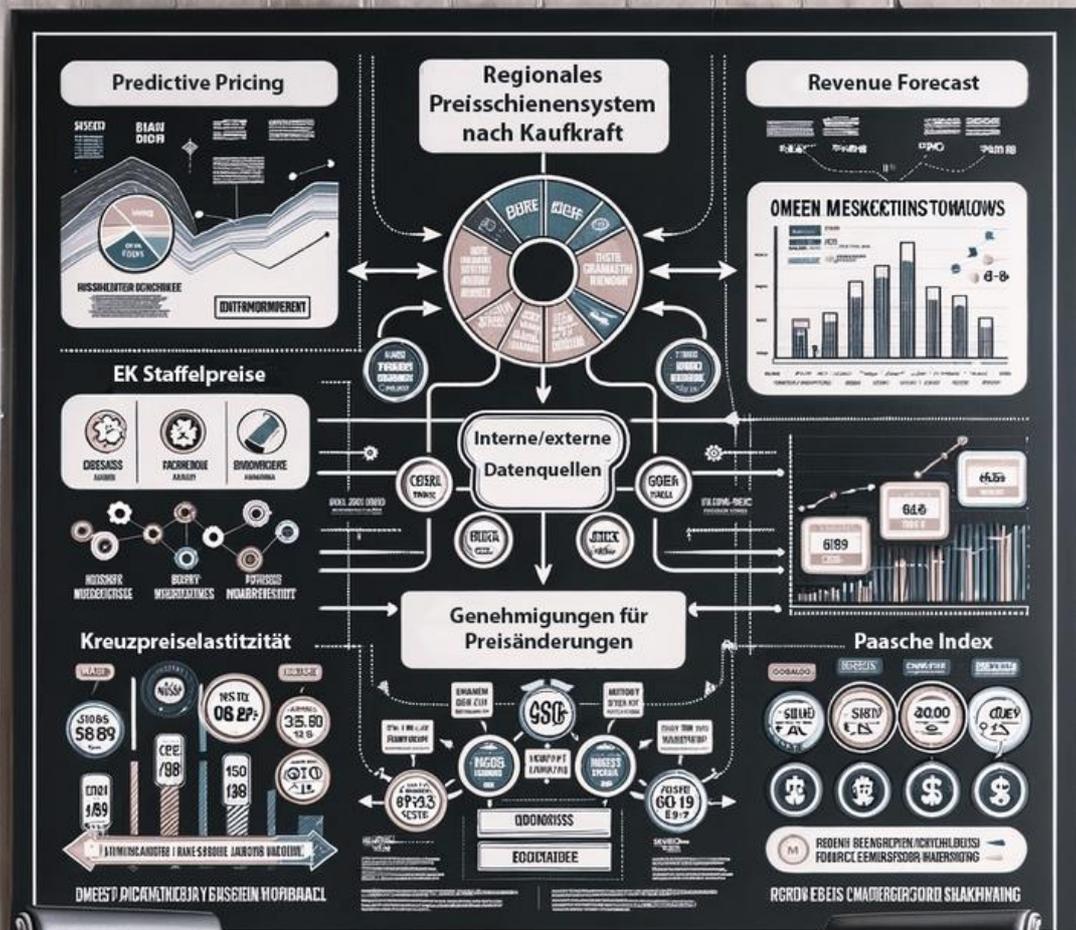
Unterstützen den Preisgenehmigungsprozess sowie das Konfigurieren und Erstellen von Angeboten.

Promotionsmanagement und Mark-down-Preisgestaltung

Optimierung für Sonderangebote und Preisnachlässe im Verkauf.

Zusätzliche Überlegungen:

- Welche Preiselastizität haben unsere Produkte?
- Wie werden unsere Produkte im Markt wahrgenommen und welches Preis-Leistungs-Verhältnis erwarten die Kunden?
- Gibt es Indikatoren, die das Risiko von Fehlentscheidungen minimieren?

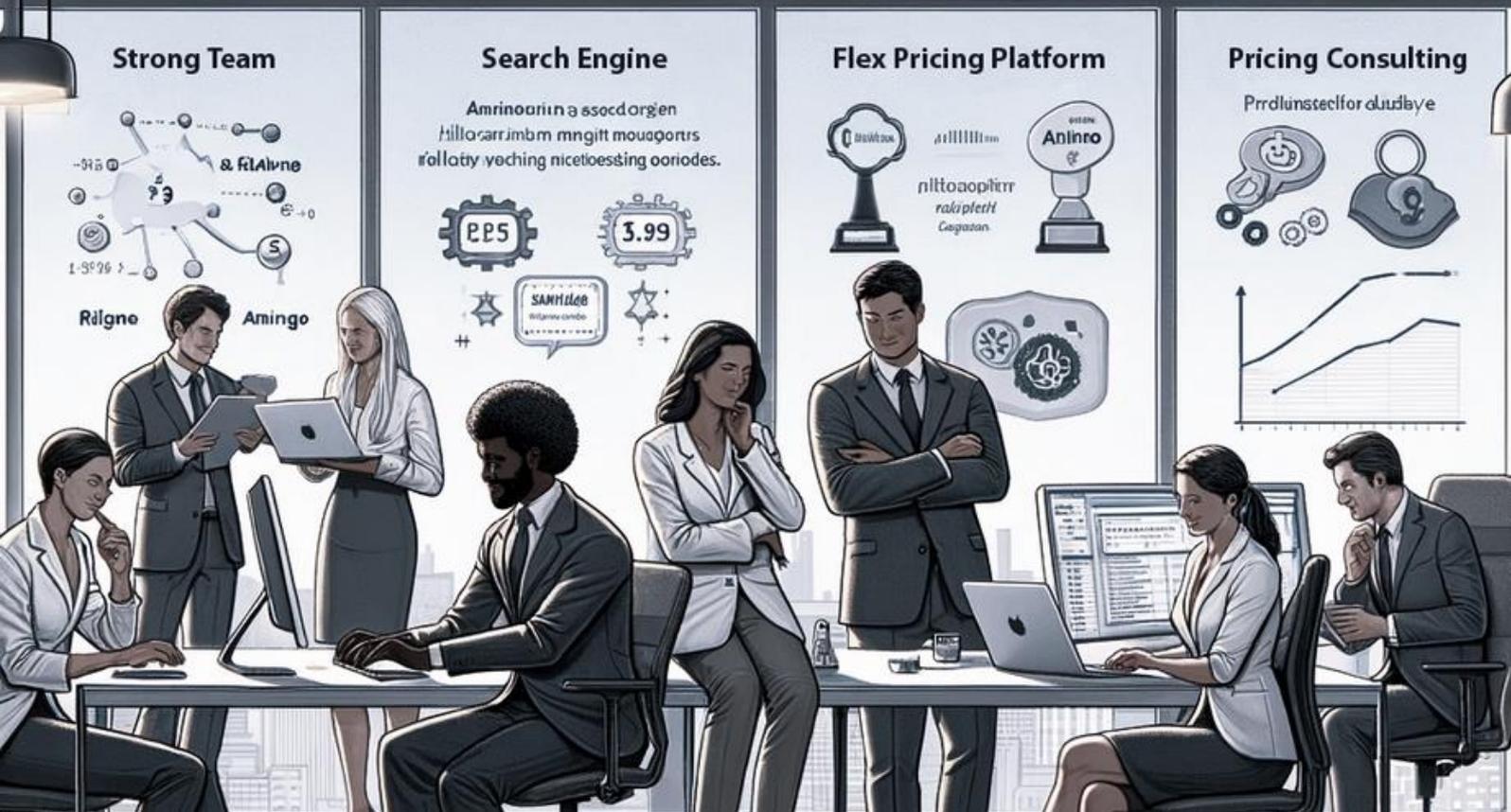


Der Schlüssel zum finanziellen Erfolg: Eine Fallstudie der Preisoptimierung

Kömpf, ein bekannter DIY Omnichannel-Einzelhändler, arbeitet eng mit Aimondo zusammen, um ihre Gewinnmargen zu steigern. Durch angepasste Preisstrategien erhöhten sie ihre Marge um 5% in einem Jahr, trotz wirtschaftlicher Herausforderungen. Anfängliche Preissteigerungen, bedingt durch Unterbewertungen, führten zu Bedenken. Doch Aimondos Datenanalysen zeigten den richtigen Weg. Durch die Anpassungen konnten sie in guten Zeiten defensiv und in schwierigen Zeiten offensiv handeln, wodurch Umsatz, Gewinn und Lagermanagement verbessert wurden.



Aimondo



Warum Aimondo?

Das Team:

Bestehend aus Mitgliedern mit jahrzehntelanger Führungserfahrung bei Unternehmen wie Henkel, Reebok und Swatch sowie Preisverantwortung in der Grainger Gruppe und akademische Exzellenz durch Softwareentwicklern mit Dokortiteln in Mathematik, bietet eine unvergleichliche Mischung aus Praxiserfahrung und theoretischem Wissen. Ergänzt durch Expertise aus renommierten Preisberatungsunternehmen, steht das Aimondo Team an der Spitze des Pricing-Bereichs. Das Aimondo Team kombiniert tiefe Branchenerfahrung und akademische Brillanz, um im Pricing-Bereich zu glänzen. Mit der etablierten Search Engine und der Flex Pricing Plattform bietet Aimondo einen ganzheitlichen, in Deutschland entwickelten Pricing-Ansatz. Dies stellt sicher, dass Kunden sowohl die Feinheiten des Marktes als auch technologische Exzellenz nutzen können, um ihre Pricing-Ziele zu erreichen.



Wir freuen uns auf einen Austausch!

Frederik Müller | Geschäftsführer

Pepper Pricing GmbH – Exklusiver DACH Partner der Aimondo AG

Stromstr. 41 | 40221 Düsseldorf

T: +49 211 387 364 30 | M: +49 157 923 762 70

Frederik.mueller@aimondo.com