



DIE ANDEREN SIND IMMER GÜNSTIGER? DYNAMIC PRICING MIT KI!



Dynamic Pricing unterstützt Sie dabei Produkt Kapazitäten optimal zu nutzen und den Markt im Blick zu haben. Dabei nutzen Sie **künstliche Intelligenz** um Ihre Preise den aktuellen Gegebenheiten am Markt unter Berücksichtigung Ihrer Kapazitäten anzupassen. So sind Sie Ihren Marktbegleitern immer einen Schritt voraus.

IHR PROBLEM

Bei Produkten mit einer begrenzten Kapazität entstehen durch variable Faktoren am Markt Spitzen und Tiefs in der Nachfrage bzw. Verfügbarkeit von Produkten.

Dabei entgeht dem Unternehmen durch nicht genutzte Kapazitäten Umsatz, Fixkosten drücken ihre Margen oder das Marketingbudget verfehlt seine Wirkung.

Wie erreichen Sie aber nun die effiziente Nutzung Ihrer Ressourcen? Eine Stellschraube, mit der Sie die Nachfrage steuern können, ist der Preis.

Doch viele Unternehmen reagieren nicht dynamisch auf Änderungen und lassen ihre Preise konstant. Dadurch entgehen dem Unternehmen bei positiver Marktsituation Marge, bei negativer Abschlüsse.

UNSERE LÖSUNG

Um die Preise ihrer Produkte der Nachfrage anzupassen, wird ein optimaler Preis anhand diverser Parameter abgeleitet.

Vorrangiges Ziel ist dabei eine optimale Nutzung ihrer Kapazitäten mit einer möglichst hohen Marge.

Durch statistische Methoden und Machine Learning wird dieser optimale Preis berechnet und automatisch auf die Marktbedingungen reagiert. Bei niedriger Nachfrage wird der Preis gesenkt, bei hoher Nachfrage erhöht.

Dabei lernt das Modell durch die Daten aus dem laufenden Betrieb stetig dazu und Sie können sich darauf konzentrieren Ihren Kunden den bestmöglichen Service anzubieten.



WAS SIE BEKOMMEN

Der Preisvorschlag wird stetig der derzeitigen Markt bzw. Kapazitätssituation angepasst. Durch diese Anpassung nutzen sie ihre Ressourcen möglichst effizient, erzielen Umsätze die ihnen sonst entgangen wären und reagieren flexibel auf Änderungen am Markt.

Die Erkenntnisse des Projektes werden in einem Power BI Dashboard visualisiert und Sie können bis auf Artikel Basis ihre Preise und Abnahmemenge nachvollziehen um den Erfolg des Dynamic Pricings zu überwachen.

DIE UMSETZUNG

Step 1

Kick-Off Workshop

In einem Workshop präsentieren wir ihnen die für den Use Case üblichen Technologien und erarbeiten gemeinsam mit ihnen die Erwartungshaltung an den Use Case. Sie geben uns dabei einen Ansprechpartner aus der Fachabteilung und für mögliche Datenquellen.

Step 3

Feedback Workshop

Wir präsentieren die verschiedenen Lösungsstrategien bzw. alternativen und erarbeiten in einem Brainstorming die prävertierte Lösung. Gemeinsam legen wir Erfolgskriterien fest und ein Output des Ergebnisses.

Step 5

Ergebnispräsentation

Wir stellen ihnen unser Konzept und eine Demo Anwendung vor und zeigen ihnen einen Schritt für Schritt Plan um den Use-Case im Rahmen eines PoCs in eine Anwendung zu überführen.

Step 2

Analyse Phase

Im Rahmen der Analyse Phase bewerten wir ihrer Daten und evaluieren in Zusammenarbeit mit der Fachabteilung verschiedene Lösungsstrategien. Wir erarbeiten ein Konzept zur Lösung des Use Case und zur Darstellung der Ergebnisse.

Step 4

Konzeptphase

Wir erstellen eine Strategie von Abgreifen und Aufbereiten der Daten über die Bereitstellung des Modells hin zur Präsentation der Ergebnisse, sodass am Ende ein in sich stimmiges Lösungskonzept vorliegt



VEREINBAREN SIE NOCH HEUTE EINEN TERMIN

Unsere Spezialisten aus Data Science, Business Intelligence und Engineering freuen sich auf Sie!

FOR DATA WITH LOVE ❤️

Lassen Sie uns
loslegen!

Wollen auch Sie mehr geschäftlichen Nutzen aus Ihren Daten ziehen und Ihre digitale Transformation vorantreiben?

Kontaktieren Sie:

Tobias Dietz 
Head of Data Science

Tobias.Dietz@hubsters.de



HUBSTER.S GmbH
info@hubsters.de
Hohe Heide 8
97506 Grafenrheinfeld

www.HUBSTER.S.de

+49 151 62776636

