

## Case Study

# Dynamic Pricing

In diesem Projekt wurde eine Lösung zur optimalen und dynamischen Preissetzung im Modehandel entwickelt.



### Key Facts

- ★ Signifikante Gesamtertragssteigerung durch optimale Bepreisung der Einzelartikel
- ★ Beachtung zahlreicher Nebenbedingungen wie präferierte Preisstufen, Zielbestand pro Zeitpunkt oder maximale Anzahl an Preisänderungen
- ★ Vollautomatisiertes Pricing des kompletten Sortimentes
- ★ Dashboard zur Validierung und Ermittlung von KPIs

### Ausgangssituation

Die dynamische Preissetzung bietet sowohl im Online- als auch im stationären Handel ein riesiges Potential zur Gesamtertragsoptimierung. Der Auftraggeber dieses Projektes betreibt mehrere große Filialhäuser im Modebereich mit einem breiten Artikelsortiment. Üblicherweise wurde vor allem gegen Saisonende saisonale Ware zu mehreren fixen Zeitpunkten auf vordefinierte Preisstufen reduziert. Die Reduzierungszeitpunkte waren bereits zu Saisonbeginn festgelegt und die Höhe der Reduzierungen wurde bis dato vor allem auf Basis von Expertenwissen bzw. „Bauchgefühl“ getroffen.

Ziel des Projektes war es ein Modell zu entwickeln, das flexibel und vollautomatisiert die Artikelpreise so festlegt, um den Abverkauf aller Artikel zu höchstmöglichen Preisen bis zum Saisonende zu garantieren.

### Vorgehen

In einer Assessment-Phase sind zunächst die speziellen Rahmenbedingungen des Auftraggebers und dessen Anforderungen an eine Dynamic Pricing Lösung aufgenommen worden. Anschließend wurde auf Basis von Data Mining- und Cluster-Verfahren ein Prognosemodul für einzelne Artikel und

Artikelgruppen entwickelt. Wichtig waren an dieser Stelle sowohl die prognostizierten Absatzzahlen als auch die Preiselastizitäten der Artikel, sprich wie sich bestimmte Preisreduzierungen auf den Absatz eines Artikels auswirken. Die Ergebnisse der Datenanalysen flossen dann in einen hochkomplexen Optimierungsalgorithmus ein.

Im täglichen bzw. wöchentlichen Lauf ermittelt nun der Algorithmus unter Berücksichtigung aller relevanten Parameter und Rahmenbedingungen, wie beispielsweise Reduzierungskosten, Abschriftenbudgets und Lieferantenkonditionen, die optimale Preissetzung pro Artikel und gibt diese automatisch an die ausführenden Warenwirtschaftssysteme weiter. Eine Überprüfung durch die Experten des Kunden ist möglich, aber nicht notwendig. Alle relevanten Informationen aus dem Prognose- und Optimierungsbereich werden dabei für die verantwortlichen Mitarbeiter nachvollziehbar offengelegt und über eine ansprechende Nutzeroberfläche visualisiert.

### Mehrwert

Die Dynamic Pricing Lösung führt zu einer signifikanten Steigerung des Gesamtertrags der kompletten Saison. Des Weiteren können durch den schnellen und flexiblen Einsatz des Prognose- und Rechenmodells feinere als die bisher üblichen Preisstufen umgesetzt werden. Darüber hinaus sind weitaus mehr und vor allem beliebigere Reduzierungszeitpunkte möglich, die in das Modell aufgenommen werden können. Zusätzlich sinkt der Zeitaufwand für die Mitarbeiter für die Bearbeitung der Preissetzungen enorm. Die Prognoseergebnisse und deren Visualisierung führen zu einer besseren Bewertung des weiteren Verkaufsverlaufs und schaffen sowohl Transparenz als auch Entscheidungssicherheit innerhalb einer optimalen Preis- bzw. Abverkaufsstrategie.

