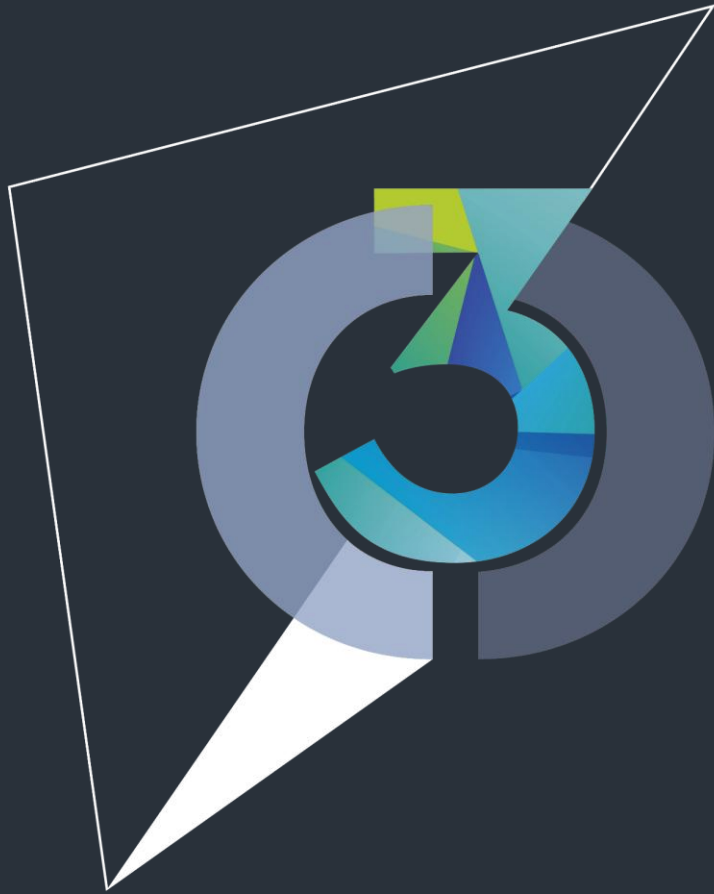


consenso

SAP PROJEKTE MIT ERFOLG



SAP PROJEKTE MIT ERFOLG
FÜR UNSERE KUNDEN
FÜR UNSERE PARTNER
FÜR UNSER TEAM



Intelligent Pricing

Digitalen Reifegrad erhöhen und
sofort messbaren Nutzen erzeugen!



Ihr Nutzen

Fachliche Motivatoren

- **Regelsortiment** – Optimierung KPIs
- **Promotion** – Optimierung der Platzierung bei Werbemedien
- **Aktionspreise** - Wirkung auf den Sortimentsbaustein
- **Marktcluster- und marktindividuelle Preisoptimierung** und Referenzen sowie Regionalitäten
- **Saisonpreisfindung** – Optimierung der Preise und auch des Abverkaufsregelwerks (siehe auch Abschriften)
- **Abschriften Management** – Nullbestand, schnelle Sortimentswechsel und Ergebnismaximierung
- **Nachlass-, Rabatt- und Bonusverhalten:** Bekannte Kunden – Ertragsoptimierung und nachvollziehbare Strukturen (Regelwerk z.B. Kundenkarten/ Apps)

Motivation und Nutzen für den Handel

Ressourcen Motivatoren

- **Demographische Entwicklung** (Verschärfung des Fachkräfte-Mangels)
- **Entlastung Fachbereich - Vorschlagswerte** zur Unterstützung/ Entlastung für die wesentlichen und interessanten Tätigkeiten (**Mitarbeiterbindung**)
- **Sukzessive Automatisierung** - klare Fälle im Pricing (Referenzkunde hat ca. **2.000.000** Preisänderungen per Anno bei ca. **60% Automatisierungspotenzial**)

Price Engine



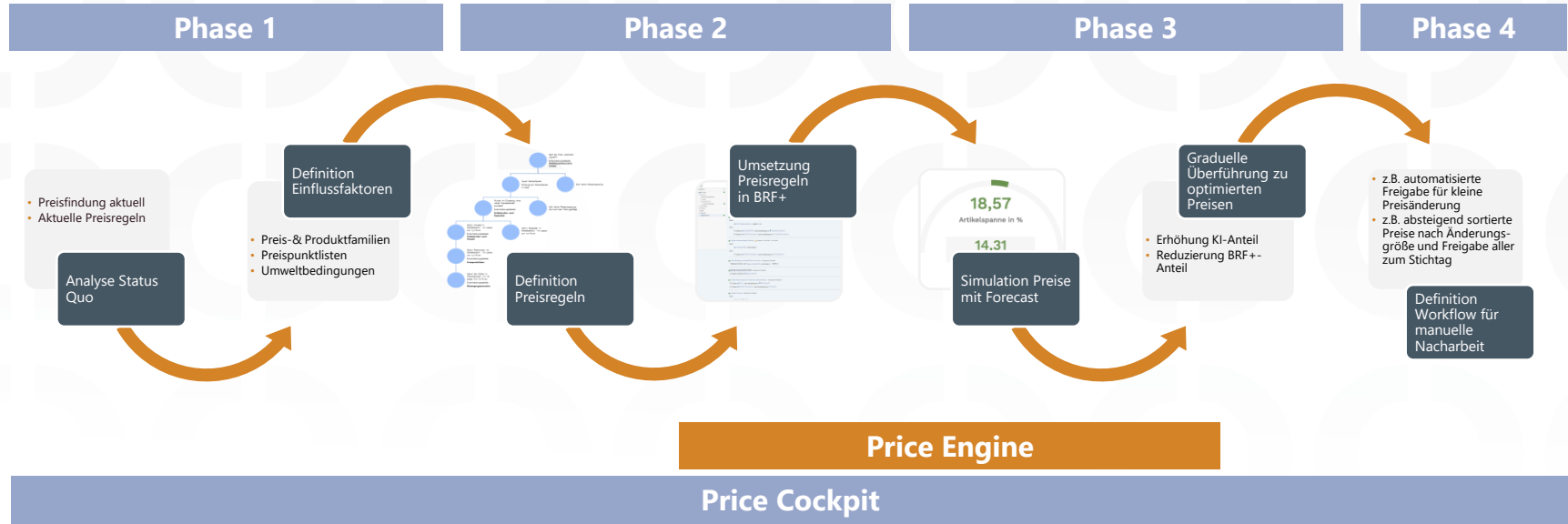
Modularisierung Price Engine

Preiswissen in der Organisation ist die Grundlage jedes Handelns

- Basis für die Festlegung von Regeln, die automatische Preisänderungen ermöglichen
- Erstellung von Absatzprognosen (Simulationen) für jeden potenziellen Preis
- Berechnung optimierter Preise, sofern eine preiselastische Absatzprognose vorliegt
- Evaluierung früherer Preisgestaltungen durch präzise Vergangenheitsanalyse (z. B. mittels Precision/Recall).

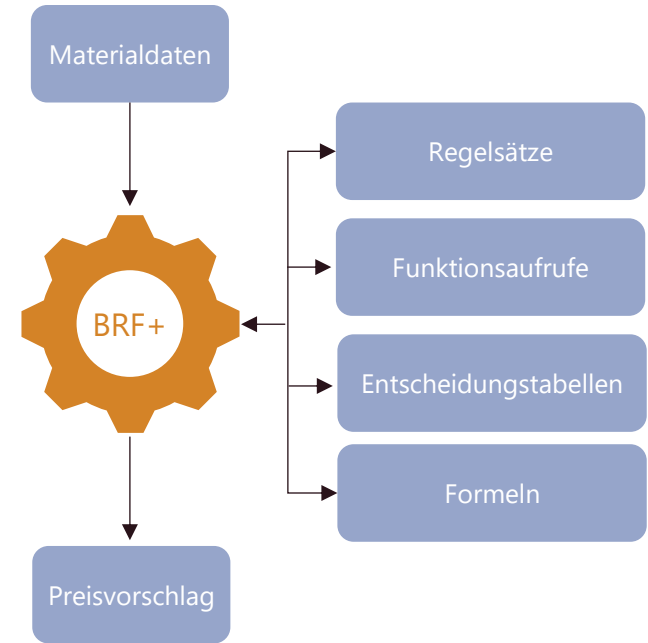


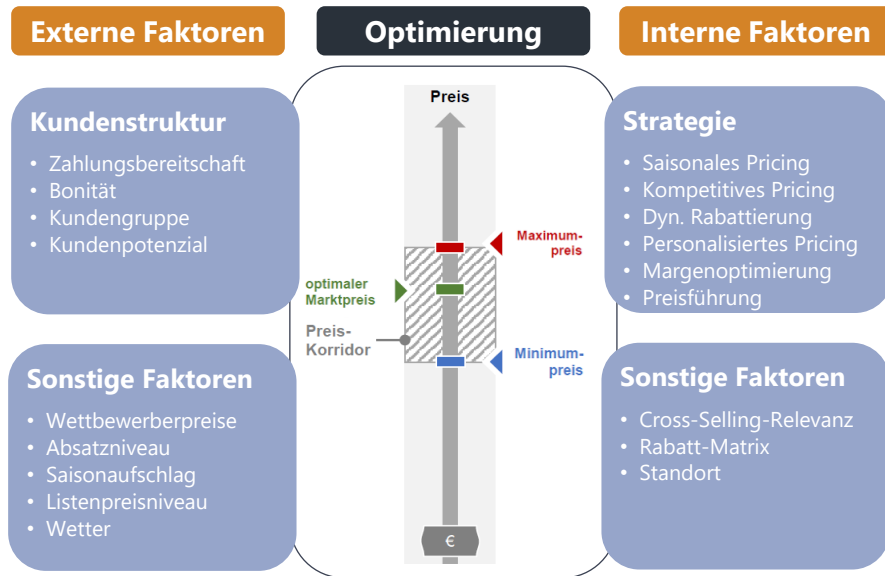
Price Cockpit und Price Engine im Phasenmodell



Regel-Framework

- Verwendet Stamm- und Bewegungsdaten unterschiedlicher Quellen
- Akzeptiert Inputs mit einer bestimmten Struktur
- Beeinflussung des Outputs kann durch beliebige Regelsätze mit Funktions-aufrufen oder mathematischen Formeln erfolgen
- Strukturierter Output von Preisvorschlagsdaten





Preisoptimierung

- Historische Abverkäufe als Prognosegrundlage
- Price Engine berechnet die Preise auf Basis externer und interner Faktoren
- What-If-Analysen ermitteln Preiskorridor
- Bedarfsanalysen unterstützen bei der Bewertung
- Faktoren sind austauschbar

Price Cockpit

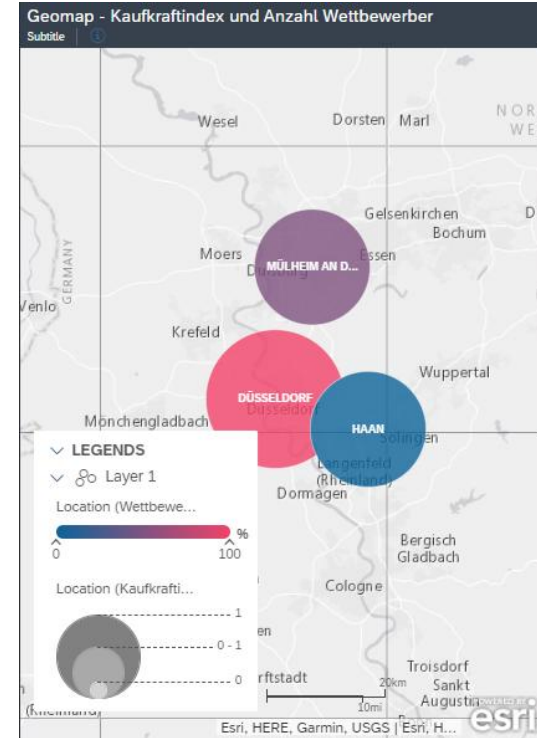


Preise setzen mit Strategie

Analyse standortspezifischer Indizes

- Preise sollten an die Kaufkraft des Standorts und den dort herrschenden Wettbewerbsdruck angepasst sein
- Bei hochpreisigen Artikeln kann in kaufkraftstärkeren Gebieten mit höheren Preisen mehr Gewinn erzielt werden
- Bei einer höheren Anzahl von Wettbewerbern müssen Wettbewerbspreise mehr berücksichtigt werden

→ Analyse Kaufkraftindex/ Wettbewerbsdruck

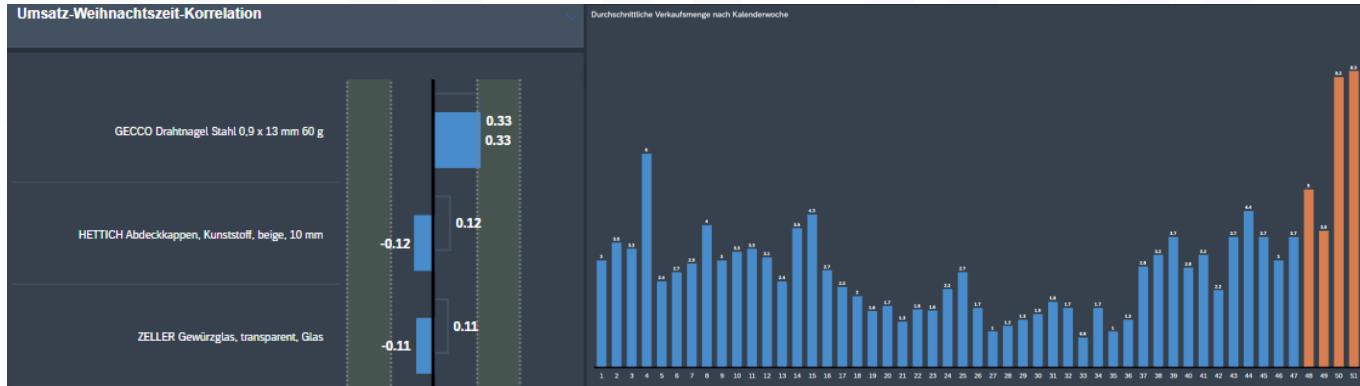


Price Cockpit: : Geomap standortspezifischer Indizes

Preise setzen mit Strategie

Saisonalitäten

- Saisonalitäten können durch eine Korrelationsanalyse erkannt werden
 - Dafür müssen bekannte Saisonzeiträume definiert werden
 - Je größer der Korrelationskoeffizient desto höher der Zusammenhang



Price Cockpit: Korrelation zwischen Absatz und Weihnachten

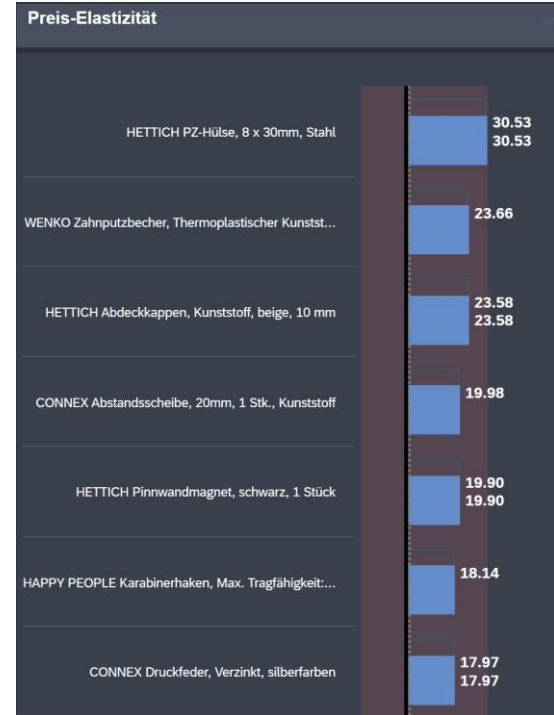
Preise setzen mit Strategie

Analyse der Preiselastizitäten

- Preisänderungen führen zu Veränderungen der Nachfrage
- Unelastische Artikel müssen für Preisoptimierungen identifiziert werden
- Ermöglicht Preiserhöhungen ohne starken Nachfrageeinbruch

→ **Potenzial für erhebliche Gewinnsteigerungen!**

$$\text{Price Elasticity of Demand (PED)} \\ = \frac{\% \Delta \text{ in } Q_d}{\% \Delta \text{ in } P}$$

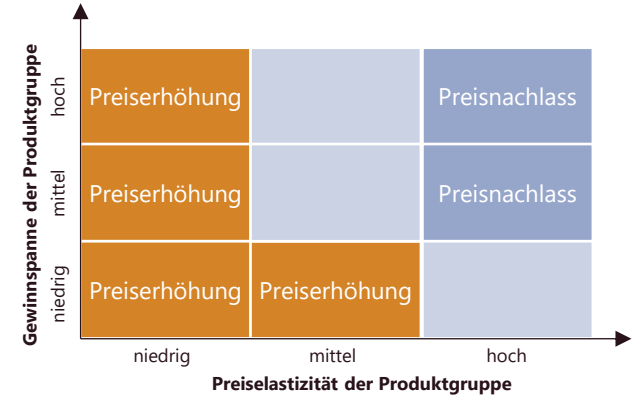


Price Cockpit: Berechnete Preiselastizität je Produkt-Lokation

Preise setzen mit Strategie

Analyse und Reporting

- Je Einflussfaktor wird ein Wert berechnet
- Der Wert repräsentiert die Stärke des Zusammenhangs
- Artikel und Lokationen können somit klassifiziert werden
- Anhand der versch. Klassenkombinationen können Regeln definiert werden
 - z.B. nicht saisonal, preisunempfindlich, Schnelldreher, niedrige Gewinnspanne



Use Cases



Referenzbeispiele aus Agrar, Lebensmittel, Fashion



Regelbasiert

- Verwendung von Geschäftsregeln zur automatisierten Preiserstellung und zur Versorgung der Preise
- Artikel-Matching und Integration von Wettbewerberpreisen
- Price Crawling



Zielgenaues Reporting

- Prüfungen auf aktuelle Preise und deren Einfluss und Entwicklung
- What-If Preis-Forecast inkl. Umsatzentwicklung
- Prüfung von Kannibalisierungen



KI-gestützt

- Datenforensische Untersuchungen zur Ermittlung der Preiselastizität von Artikeln
- Bestimmung von Preisen für preiselastische Artikel
- Umsatz-Forecast mit What-If Analysen für bspw. Aktionen



Analyse von Bedarfseinflussfaktoren

- KI-gestützte Prüfung historischer Daten zur Identifikation der Einflussfaktoren mit dem höchsten Impact auf den Preis pro Artikel und Warengruppe
- Verwendung der Ergebnisse für zukünftige Preissetzungen



Referenz Agrarhandel

Kosten

- Erhebliche Reduzierung der manuellen Aufwände der Mitarbeiter:innen des Kunden

Qualität

- Steigerung der Performance
 - Preise für rund 24 Mio. Artikel werden in unter einer Minute kalkuliert
- Einfache Erweiterbarkeit sowie flexible Abbildung der Preisregeln

Zeit

- 10 Monate

Ausgangssituation

Der Kunde möchte die Preiskalkulation (prozessual und architektonisch) in SAP integrieren, ohne das definierte Regelwerk zu ändern.



Lösung

Einführung Der Neuen Price Engine

- Flexibles Preisregelwerk
- Einfach zu erweitern
- In SAP integriert
- Keine Systembrüche
- Ad-hoc Preiskalkulation





Referenz Fashion Retail

Kosten

- Bessere Abstimmung zwischen den Fachbereichen durch Wegfall der Systembrüche
- Systemintegration vereinfacht den Gesamtprozess

Qualität

- Weniger Preisnachlässe (strategisches Ziel im Bereich Sortimente) durch optimiertes Abschriftenmanagement
- Verringerung der Medienbrüche
- Sicherung der Zukunftsfähigkeit des Abschriftenmanagements

Zeit

- 8 Monate

Ausgangssituation

Bislang können Preise nur auf dem Sammel-artikel reduziert werden. Mit einer neuen Price Engine soll es jedoch möglich sein, auch auf Optionsebene -in diesem Fall „Farben“- reduzieren zu können.



Lösung

Einführung der Neuen Price Engine

- Einführung von Preisreduzierungen auf Optionsebene (Farben)
- Ablösung der Preisplanungs-workbench
- Vollständige Integration in SAP



Danke für Ihre Aufmerksamkeit!

consenso Consulting GmbH 
Meisenstraße 94
33607 Bielefeld
fon +49 (0) 521 2606 0
kontakt@consenso.de
www.consenso.de

