



Panther Solutions GmbH
Eysseneckstraße 4
60322 Frankfurt
Deutschland
Phone: +49 (0)69/954212971
Email: Service@pantherpricing.de
Web: www.pantherpricing.de

PANTHER PRICING – die Preisrevolution im Einzelhandel

Preisabschriften durch ideale Preisreduzierungen deutlich optimieren und dabei den Prozessaufwand auf ein Minimum reduzieren

Die Cloud Software *Panther Pricing* generiert automatisierte Preisreduzierungsempfehlungen für den Einzelhandel. Durch Einsatz der Software lassen sich Preisabschriften durchschnittlich um 3%-Punkte reduzieren. Mit Hilfe von intelligenter Machine-Learning-Technologie können die Kernfragen der optimalen Preisreduzierung beantwortet werden und lassen sich rohertragsoptimierte Preise generieren – individuell für jeden Händler, für jeden Artikel.

Liebe Leser,

Wer die großen Potentiale der Digitalisierung im Einzelhandel realisieren möchte, der sollte den Fokus der Digitalisierung auf die intelligentere Analyse und Verarbeitung der verfügbaren Daten legen um bessere Entscheidungsgrundlagen zu generieren. Hier sind die wesentlichen bisher oft noch brach liegenden Potenziale zu finden.

Sogleich drängt sich hier der Prozess der Preisreduzierung auf, als der Bereich, indem die wesentlichen Entscheidungen liegen, welche die branchenüblichen 20% Preisabschriften verursachen. Die größten Ertragspotenziale des Einzelhandels liegen im Bereich der Preisabschriften-Optimierung.

Die Befähigung der Einzelhändler, diese Potentiale zu heben wird maßgeblich über die zukünftige Überlebensfähigkeit mitentscheiden online wie offline.

Die Dynamic Pricing Software, *Panther Pricing*, zielt genau auf diesen Ansatz, denn sie erlaubt es den Händlern datengetriebene Preisoptimierungen durchzuführen, die individuell auf die jeweilige Performance-, Bestands-, und Zielsituation des Händlers angepasst sind.

Die hohen Preisabschriften resultieren aus der Summe vieler Fehler beim Reduzierungsprozess. Dies hängt mit der Komplexität der Ermittlung einer idealen Preisreduzierung zusammen. Hier müssen klare Ziele, aktuelle Artikelperformance, Bestandssituation, Zeitpunkt, Saisonalitäten und detaillierte Kenntnisse über die Wirkungsmuster von Reduzierungen in Abhängigkeit vieler Faktoren in abgestimmter Weise miteinander in Zusammenhang gebracht werden.

Die Komplexität ist immens hoch. Ohne Einsatz von künstlicher Intelligenz und der Auswertung großer Datenmengen kommt man hier nicht weiter. Hier bedarf es spezieller neuer Ansätze der Auswertungen, die nicht in Warenwirtschaftssystemen zu finden sind.

Was dem verantwortlichen Einkäufer also bleibt, ist die Wahl zwischen pauschalierter Reduzierung nach Altersstruktur oder aber mit Erfahrungsschatz und Bauchgefühl auf Artekelebene zu reduzieren.

Beides führt unweigerlich zu sehr vielen Fehlern der einzelnen Reduzierungsentscheidung auf Artikelbene und somit zu viel Optimierungspotential.

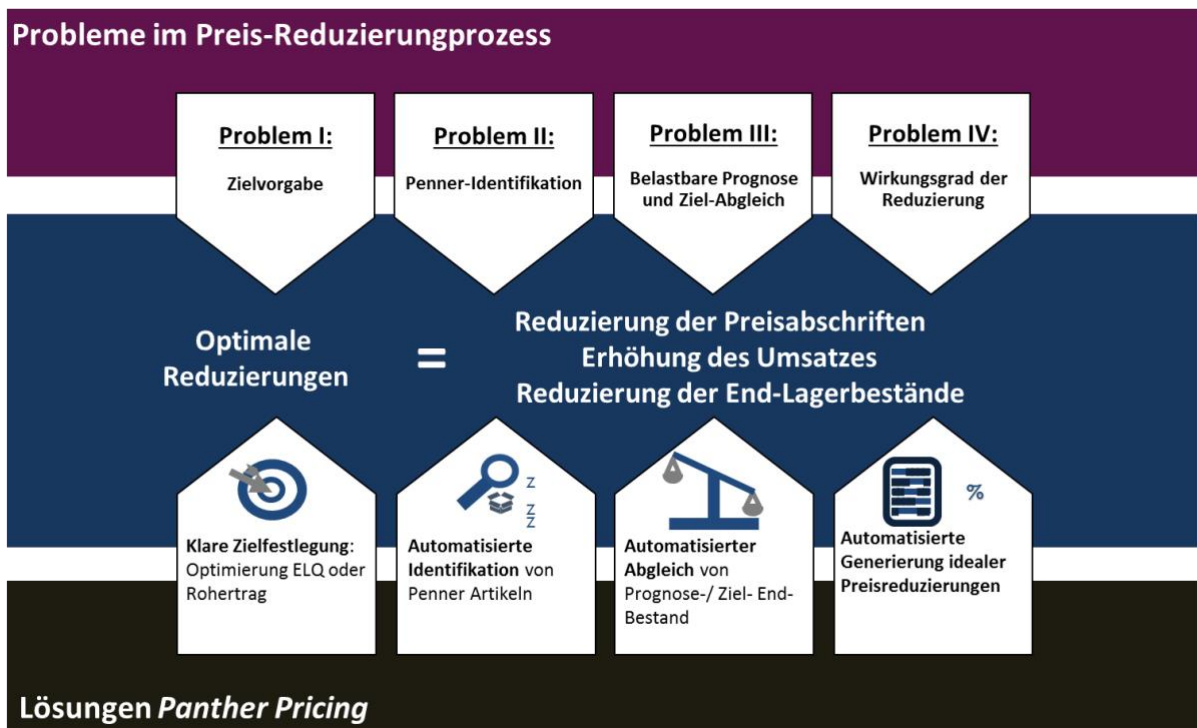
Panther Pricing hilft das Dilemma suboptimaler Entscheidungsgrundlagen und somit oft falscher Reduzierungsentscheidungen zu lösen. Die Software setzt genau hier an und befähigt jeden Einzelhändler, die richtigen Preisentscheidungen zu treffen und somit einen rohertragsoptimalen Abverkauf zu realisieren. Ganz nebenbei wird der benötigte Prozessaufwand der Preisreduzierung durch digitale Unterstützung aufs Wesentliche reduziert.

Wie funktioniert Panther Pricing?

Durch den Einsatz intelligenter Machine-Learning Technologie beantwortet **Panther Pricing** die Kernfrage der optimalen Preisreduzierung:

„Welche Artikel müssen wie stark reduziert werden, um einen rohertragsoptimalen Abverkauf zu erreichen?“

Wie **Panther Pricing** hilft, den gesamten Prozess der Preisreduzierung zu optimieren, kann am besten anhand der im Prozess liegenden Herausforderungen der idealen Preisreduzierung erklärt werden (siehe hierzu Grafik 1).



Grafik 1

Die notwendige Grundlage jeder guten Preis-Empfehlung ist ein klares Ziel. Somit erfassen wir zunächst klare Zielparameter im System, die der Anwender zu erreichen beabsichtigt.

Panther Pricing hilft untersaisonal jene Penner Artikel zu identifizieren, und generiert einen idealen Reduzierungsvorschlag um, rohertragsoptimiert, die definierten Ziele zu erreichen. Durch Änderung von Einstellungen lässt sich das Volumen der Preisänderungsvorschläge auch einstellen.



Wichtige Systemseitige Hintergrundanalyse ist hierbei die Generierung einer belastbaren Abverkaufs-Prognose jedes einzelnen Artikels, die unter Berücksichtigung der Unternehmenssaisonalitäten unter Zuhilfenahme von Machine-Learning Technologie erfolgt.

Der Abgleich zwischen Ziel und Prognose stellt die Basis für die zuletzt erfolgende Ermittlung des Reduzierungssatzes, der zur Eliminierung der Abverkaufs-Differenz benötigt wird. Et Voila - für jeden Artikel kann zu jedem Zeitpunkt der ideale Preis in Abhängigkeit des definierten Ziels ermittelt werden.

Die Preisvorschläge können vom Nutzer in der Ergebnismaske flexibel sortiert und gefiltert und somit einfach überprüft und ggfs. korrigiert werden. Anschließend können die Daten als Excel Export File oder durch volle Systemintegration direkt an die Warenwirtschaft zurückgespielt werden.

Durch umfassende Reporting Funktionen bietet **Panther Pricing** erstmalig Detail-Informationen über erwartete, zur Zielerreichung benötigten Preisabschriften an. Dies wird übersichtlich in aggregierter Form, auf Ebene der Marken und Warengruppen oder je Segment ausgewertet.

Diese Informationen liegen durch **Panther Pricing** schon zu einem sehr frühen Zeitpunkt in der Saison vor und können somit für anstehende Einkaufsentscheidungen vollumfänglich genutzt werden. Dies macht den Einsatz von **Panther Pricing** immer dann extrem flexibel, wenn eine Reduzierung ansteht. **Panther Pricing** kann zur Generierung idealer Preisvorschläge verwendet werden. Umstellungen der Anwenderprozesse bedarf es keiner. Dennoch ist es sinnvoll bei Einführung die Prozesse neu zu organisieren, da der Prozess der Preisreduzierung nun mit deutlich reduziertem Aufwand erfolgen kann.

Datengrundlage

Die Daten, auf denen die **Panther Pricing** Auswertungen und Machine-Learning Algorithmen basieren, lassen sich in 3 Segmente fassen:

1. Unternehmensspezifische Faktoren
(Lage, Kundenprofil, Region, Wettbewerb)
2. Zeitliche Perspektive
(Saison, Zeitpunkt)
3. Artikel Merkmale
(Segment, Warengruppe, Marke, Größe, Modell und weitere)

Was bringt **Panther Pricing**?

- ❖ Ertragssteigerung: durch deutliche Reduzierung der Preisabschriften → unmittelbare Ertragssteigerung → 3%-Punkte
- ❖ Kostensenkung: Automatisierung des Reduzierungsprozesses → deutliche Aufwandseinsparung → Kosteneinsparung
- ❖ Liquiditätsverbesserung: Optimiert die Erreichung von Endlager Ziel-Beständen → Reduziert Ø Warenbestand → erhöht nachhaltig die Liquidität



ESL

Als mögliche ideale Ergänzung zu **Panther Pricing** ist der kombinierte Einsatz mit ESL-Technologie hervorzuheben. ESL wirkt in dem Fall, wie ein Optimierungsbooster. Hierdurch können die Zyklen, der Preisänderungen beliebig kurzgefasst werden und permanente automatisierte Nachkorrekturen werden möglich.

Die Ergänzung beider Systeme führt bei Einsatz von **Panther Pricing** zu einem zusätzlichen Rotertragshebel von 3%-Punkten durch vollautomatisierte Kontrolle und Nachkorrektur der Preisreduzierungen.

- ❖ Verdoppelung der positiven Ertragsoptimierung durch **Panther Pricing**
- ❖ Preisauszeichnung wird bis zum POS automatisiert

Die neuen Fashion Hang-Tags ermöglichen nun endlich auch den vollumfänglichen Einsatz im Modeeinzelhandel. Mit elektronischen Preisschildern an der Ware lassen sich in kürzester Zeit alle Umzeichnungsarbeiten automatisch erledigen.

Insgesamt kann somit der gesamte Reduzierungs- und Preisauszeichnungsprozess bis auf den POS automatisiert werden

Panther Pricing wurde aus der Beratung heraus mit und für den Einzelhandel entwickelt und ist somit höchst einfach in der Bedienung und absolut wirkungsvoll in der Anwendung.

Eine Systemanbindung von **Panther Pricing** ist kein großes Integrationsprojekt – die meisten gängigen WAWI-Systeme im Handel haben wir bereits vollumfänglich angebunden.

Das **Panther Pricing** Team unterstützt Neukunden durch eine umfassende Beratung bei der Integration und unterschiedliche Service-Level Angebote, die für Sie passenden Zielparameter und Einsatz-Zyklen festzulegen. Dies geschieht selbstverständlich unter Berücksichtigung diverser Unternehmens-individueller strategischer Rahmenparameter, um den Einsatz von **Panther Pricing** vom 1. Tag an erfolgreich einzusetzen.

