

Case Study

B2B-Einzelhändler Displays2go steigert Gewinn um über 5 % mit der Pricing-Lösung von 7Learnings



AI-POWERED PREDICTIVE PRICING.

Das Unternehmen im Überblick



Das 1974 gegründete Unternehmen Displays2go ist ein führender Hersteller und B2B-Einzelhändler von Point-of-Sales-Displays. Die Firma mit Sitz in Fall River/ Massachusetts beliefert verschiedene Branchen, wie den stationären Einzelhandel und Unternehmensmessen. Heute ist Displays2go Teil der TAKKT AG, einer führenden deutschen B2B-Handelsgruppe. Die Gruppe erwirtschaftet einen Jahresumsatz von >mehr als einer Milliarde Euro (2020).



Angesichts eines wachsenden und komplexen Marktes hat uns 7Learnings geholfen, die Margen deutlich zu erhöhen und gleichzeitig unseren Preisfindungsprozess zu automatisieren und zu rationalisieren. ”

Jon Rogers,

Vizepräsident für Finanzen @ Display2go

Erfahren Sie, wie 7Learnings Displays2go geholfen hat, die Komplexität der Preisgestaltung zu reduzieren und den Prozess zu automatisieren.

Ausgangssituation

Das Produktangebot von Displays2go ist einzigartig

und nicht direkt mit dem der Konkurrenten vergleichbar. Das bedeutet, dass es für das Unternehmen schwierig ist, Daten von Mitbewerbern als Grundlage der Preisgestaltung heranzuziehen.

Displays2go war auf der Suche nach einer Lösung,

die das Unternehmen bei der Verwaltung eines großen Sortiments von Produkten unterstützt, von denen jedes mehrere Varianten hat.

Der bestehende Prozess der manuellen Preisgestaltung

konnte das Potenzial der vorhandenen Daten nicht voll ausschöpfen.

Das Unternehmen sah sich außerdem mit einem zunehmend

wettbewerbsintensiven Marktumfeld konfrontiert, da neue Anbieter auf den Plan traten. Displays2go suchte nach einem neuen Hebel, um die Rentabilität zu maximieren.

Ergebnisse



Lösung

Mit der Lösung von 7Learnings konnte

Displays2go seine Umsätze und Gewinne steigern und gleichzeitig seinen Teams den Zeit- und Arbeitsaufwand für die manuelle Preisverwaltung ersparen.

Die Implementierung der Software

erbrachte nachweislich positive, messbare Auswirkungen, die zur Verbesserung der gesamten Unternehmensleistung beitrugen.

Basierend auf Preiselastizitätsrechnungen

konnte das Pricing so für ein einzigartiges Produktsortiment ohne vergleichbare Preise der Wettbewerber erleichtert werden.

Fazit

Displays2go stand angesichts seines Produktangebots, seines B2B Einzelhandelssegments und des Mangels an verfügbaren Wettbewerbsdaten vor einer Reihe von Herausforderungen.

Mit der leistungsstarken Preisoptimierungslösung von 7Learnings ist das Unternehmen nun in der Lage, das volle Potenzial seiner Daten zu nutzen und die Preispunkte zu bestimmen, die die Geschäftsziele maximieren helfen.

Innerhalb eines kurzen Zeitraums konnte Displays2go positive Ergebnisse und einen allgemeinen Anstieg der Gewinne und Einnahmen verzeichnen.

Der hohe Automatisierungsgrad der Lösung half, die Komplexität des Pricings für das vielfältige und wachsende Produktsortiment zu reduzieren. Das Team von Displays2go hat damit mehr Zeit für strategische Geschäftsaktivitäten.





Maximieren Sie Ihren Erfolg – mit **Predictive Pricing**

Mit unserer Preisoptimierungs-Software steigern Sie Ihre Umsätze und Gewinne um bis zu 10 %. Erzielen Sie messbare Ergebnisse nicht erst nach Monaten oder Jahren, sondern binnen weniger Wochen.



www.7learnings.com
info@7learnings.com
Engeldamm 64 10179 Berlin,
Germany