

## Case Study

# Wie Vitafy durch Preisoptimierung und Nachfrageprognosen den Gewinn und Umsatz steigern

7Learnings unterstützt Vitafy bei der Suche einer Lösung, die mit der zunehmenden Anzahl von SKUs mithalten, das vorhandene Margenpotenzial ausschöpfen und den Preisfindungsprozess automatisieren konnte.



# Das Unternehmen im Überblick

Der in München ansässige Online-Händler Vitafy hat sich auf Fitness-, Gesundheits- und Ernährungsprodukte spezialisiert und bietet ein großes Angebot verschiedener Marken an, darunter drei Eigenmarken (Bodylab, GymQueen, Vitafy).

Seit der Gründung in 2013 hat Vitafy bis heute sieben Online-Shops aufgebaut und positioniert einige seiner Eigenmarken auch im stationären Handel. Der Großteil des Umsatzes wird jedoch über die eigenen Online-Plattformen generiert.



Für Online-Händler ist das richtige Pricing entscheidend. 7Learnings hat unseren Pricing-Prozess automatisiert und konnte gleichzeitig unseren Gewinn sowie den Umsatz deutlich steigern.“

**Oliver Roskopf,**  
Chief Marketing Officer  
@ Vitafy

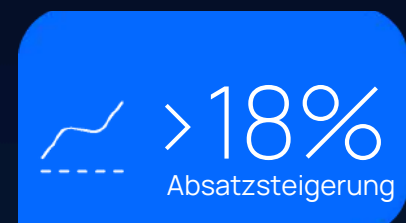
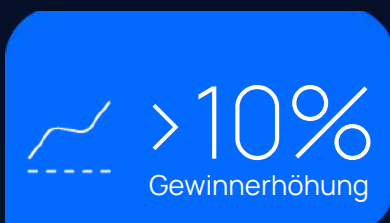
## Ausgangssituation

Durch die steigende Anzahl von SKUs und rapide wachsenden Absatzmengen benötigte Vitafy eine Lösung, die die zunehmende Komplexität bewältigt und gleichzeitig den Pricing-Prozess automatisiert.

Für die bestehenden Eigenmarken ist eine Preisstrategie basierend auf Repricing oder Preis-Matching nicht möglich.

Vitafy war auf der Suche nach einer einfachen und transparenten Möglichkeit, die Unternehmensziele in eine operative Preisstrategie zu übersetzen.

## Ergebnisse



# Lösung

Umsatz-, Gewinn- und Absatzsteigerung bei gleichzeitiger Reduzierung des Aufwandes für das Preismanagement durch Automatisierung des Pricing.

Messbare Ergebnisse mit signifikantem Gewinnzuwachs innerhalb von Wochen statt Monaten.

Gesteigerte Genauigkeit und Transparenz von Nachfrageprognosen, um in einem hoch volatilen Marktumfeld agil zu bleiben.

Optimiertes Pricing von Eigenmarken und Exklusivmarken auf Basis von Preiselastizitätsberechnungen.

Maximierung der Anpassungsfähigkeit von Vitafy und Stärkung der Vorreiterposition, indem die Pricing Manager in die Lage versetzt werden, verschiedene Preisszenarien im Voraus zu simulieren.

# Fazit

Die Pricing-Lösung von 7Learnings ermöglicht es Vitafy, das volle Potenzial ihrer Daten auszuschöpfen, ohne in Technologieentwicklung oder ein kostspieliges Data Science Team investieren zu müssen. Innerhalb weniger Wochen lieferte die Pricing-Lösung messbare Ergebnisse. Vitafy kann nun innerhalb von Minuten verschiedene Preisszenarien für einzelne Kategorien simulieren und so Umsatz-, Absatz- und Gewinnergebnisse prognostizieren. Der hochautomatisierte Preisfindungsprozess spart Zeit, die für strategische Aufgaben genutzt werden kann.

Der 7Learnings Pricing-Algorithmus bietet eine holistische Optimierung, die alle relevanten Einflussparameter wie Bestand, Saisonalität, Wettbewerb berücksichtigt. Sein zielorientierter Ansatz macht die Preissteuerung radikal einfach.





# 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](http://www.7learnings.com)  
[info@7learnings.com](mailto:info@7learnings.com)  
Engeldamm 64 10179 Berlin,  
Germany