

Fallstudie

Online - Apotheke Apo.com mit signifikanter Gewinn- & Umsatzsteigerung trotz wettbewerbsstarkem Markt

Lesen Sie, wie 7Learnings einer der am schnellsten wachsenden Online-Apotheken Europas dabei geholfen hat, ihre Rentabilität und ihren Umsatz mit Hilfe von Machine Learning basiertem Pricing deutlich zu steigern.

Unternehmensüberblick

Apo.com ist eine der am schnellsten wachsenden Online-Apotheken in Europa und bietet ihren mehr als 4 Millionen Kunden eine Auswahl an über 100.000 Produkten. Zu ihren Marken gehören „Apo-discounter.de“, „apo.com“, „apotheke.de“ und viele weitere.

“Die 7Learnings-Lösung hat unsere Profitabilität deutlich erhöht und den Preisfindungsprozess stark vereinfacht.“



Dirk Wappler CEO
& Co-founder
Apo.com

Herausforderungen

- 1 Wettbewerbsintensives, sich schnell veränderndes Umfeld
- 2 Reduzierung des Aufwands für das Preismanagement
- 3 Steigerung der Profitabilität bei anhaltendem Umsatzwachstum

Vorteile

- Steigerung der Profitabilität im zweistelligen Prozentbereich bei gleichzeitiger Umsatzzunahme
- Starke Vereinfachung des Pricing-Prozesses durch Automatisierung von Preisoptimierung und Nachfrageprognosen
- Übersetzung der übergeordneten Strategie in den operativen Pricing-Prozess

Ergebnisse

> €€%
zweistelliger
Gewinnzuwachs

> €%
einstellige
Umsatzsteigerung



STEIGERN SIE IHREN GEWINN MIT PREDICTIVE PRICING

Möchten Sie mehr über die neueste Pricing-Technologie erfahren und wie sie Ihnen helfen kann, Ihre Geschäftserlöse zu maximieren?

