

Fallstudie

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

Company Overview

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

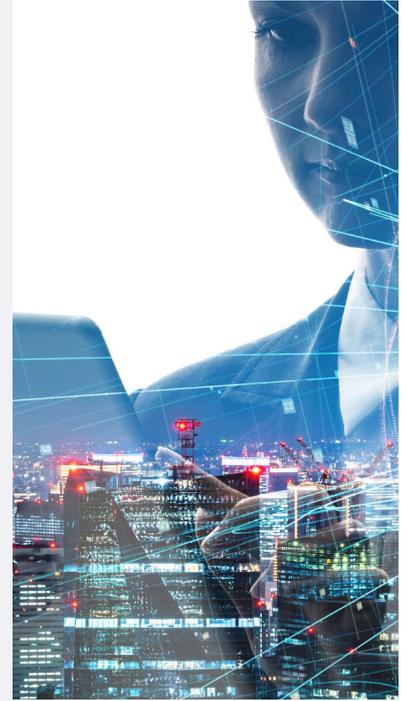
Erfahren Sie, wie 7Learnings Displays2go geholfen hat, die Komplexität der Preisgestaltung zu reduzieren und den Prozess zu automatisieren.

Herausforderungen

- 1** 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.
- 2** 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.
- 3** Der bestehende Prozess der manuellen Preisgestaltung konnte das Potenzial der vorhandenen Daten nicht voll ausschöpfen.
- 4** 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.

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



Results



Conclusion

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.



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?



www.7learnings.com
info@7Learnings.com