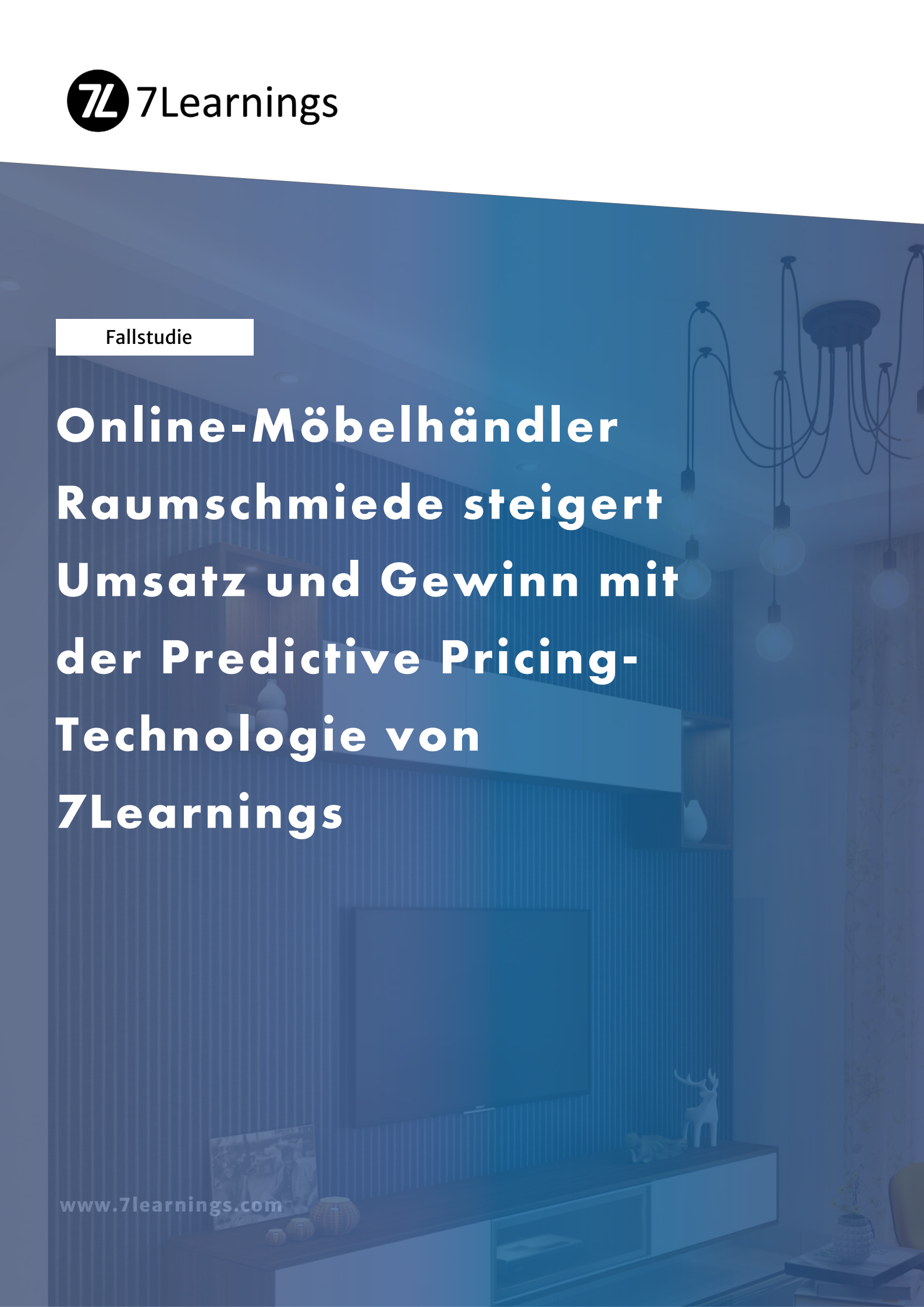


Fallstudie



**Online-Möbelhändler
Raumschmiede steigert
Umsatz und Gewinn mit
der Predictive Pricing-
Technologie von
7Learnings**

Überblick über das Unternehmen

Raumschmiede ist seit 2005 als Online-Händler tätig und hat sich auf den Verkauf von Möbeln für den Innen- und Außenbereich spezialisiert. Die Firma beschäftigt 300 Mitarbeiter in Büros in Deutschland, Polen und der Ukraine. Als führendes Unternehmen im Bereich des Möbeleinzelhandels erzielt Raumschmiede einen Jahresumsatz von 93 Millionen Euro (im Jahr 2020).

"Wir haben sehr vom Pricing-Know-how und der Expertise des Data Science-Teams von 7Learnings profitiert. Mit der Predictive Pricing-Lösung von 7Learnings haben wir einen schnellen ROI erzielt und unseren Pricing-Prozess vollständig automatisiert."



Jürgen Schuster
Gründer & Geschäftsführer
@ Raumschmiede

Erfahren Sie, wie 7Learnings Raumschmiede geholfen hat, die Komplexität der Preisgestaltung zu reduzieren und ihre Prozesse zu automatisieren.

Herausforderungen

- 1** Als Möbelhändler bietet Raumschmiede ein großes Sortiment an Produkten für den Innen- und Außenbereich und bedient die unterschiedlichsten Geschmäcker. Folglich besteht das Sortiment aus einer Mischung aus hoch- und niedrigpreisigen Artikeln.
- 2** Bei vielen der Möbel, die Raumschmiede verkauft, handelt es sich um Eigenmarken, bei denen ein direkter Vergleich mit einem Konkurrenzprodukt nicht möglich ist – was zu einer Lücke bei den Daten führt, die sonst zur Preisoptimierung genutzt werden können.
- 3** Angesichts des wachsenden Produktsortiments und Schwierigkeiten in der globalen Lieferkette sah sich das Team von Raumschmiede einer immer komplexeren Preisgestaltung gegenüber, deren effektive Bewältigung viel Zeit und Mühe erforderte.

Lösung

- Raumschmiede profitierte von einer signifikanten Margensteigerung bei gleichzeitiger Automatisierung ihrer Pricing-Prozesse.
- Trotz fehlender Wettbewerberdaten konnten die Preise für Eigenmarken mit Hilfe von Preiselastizitätsberechnungen optimiert werden.
- Es konnten messbare Ergebnisse erzielt werden, die sich erheblich auf die Geschäftsziele und -abläufe auswirkten.
- Leistungsfähige Prognosemöglichkeiten unterstützen Raumschmiede bei der Erhaltung des Wettbewerbsvorteils und der Stärkung ihrer Position als Branchenführer.

Ergebnisse



Fazit

Die Preisoptimierungslösung von 7Learnings bietet Raumschmiede fortschrittliche, KI-basierte Lernmodelle, mit denen sich die Kundennachfrage mit hoher Genauigkeit prognostizieren lässt. Diese Spitzentechnologie ermöglicht es dem Unternehmen, mit einer einfach zu implementierenden und intuitiv zu bedienenden Software von der gesamten Bandbreite ihrer Daten zu profitieren. Mit nur wenigen Klicks kann Raumschmiede nun die Auswirkungen unterschiedlicher

Preise auf Produkt- und Kategorieebene abschätzen und auch die prognostizierten Auswirkungen auf Gewinne, Umsätze und andere wichtige Geschäftsziele sehen. Dem Team erspart das erheblichen Aufwand und wertvolle Zeit. Mit seiner Predictive Pricing-Lösung hat 7Learnings eine einfach zu nutzende Software entwickelt, die es jedem Unternehmen ermöglicht, eine branchenführende, auf maschinellem Lernen basierende Preisoptimierung zu implementieren.



Die Dynamic Pricing-Software von 7Learnings hat bereits vielen von Europas führenden Online-Händlern geholfen, ihre Preisgestaltungsprozesse durch Machine Learning zu optimieren.



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?



Berlin, Germany
Engeldamm 64, 10179 Berlin

www.7learnings.com
[info@7Learnings.com](mailto:info@7learnings.com)