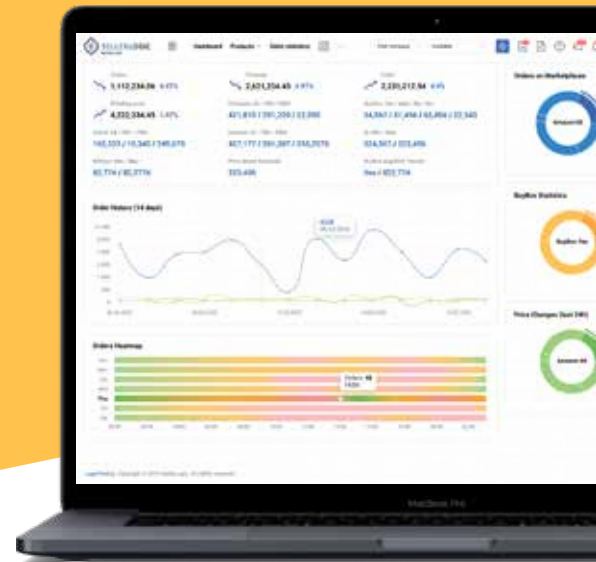


Intelligentes und dynamisches Repricing

Professionelle Preisoptimierung
für Amazon-Verkäufer



Wo ist das Problem?

Nur wer den optimalen Preis verlangt, hat eine Chance, die Buy Box zu gewinnen oder ein gutes Ranking zu erhalten. Das erfordert eine ständige Marktanalyse.

Denn Verkäufer brauchen die Buy Box unbedingt, denn 90% aller Bestellungen laufen über sie. Auf Amazon ist der Wettbewerb enorm.

Bei Hunderten oder Tausenden von Produkten im Sortiment haben Verkäufer kaum die Ressourcen, ihre Preise mehrmals am Tag anzupassen.

Bei einem statischen Preis gewinnen jedoch nur wenige Verkäufer die Buy Box.

Deshalb sind Repricer inzwischen gang und gäbe.

Warum ist der SellerLogic Repricer die Lösung?

Der SellerLogic Repricer arbeitet mit einem dynamischen Algorithmus, der den Preis in Abhängigkeit von der Marktsituation anpasst.

Zunächst legt der SellerLogic Repricer den Preis fest, mit dem die Buy Box gewonnen werden kann, und optimiert diesen anschließend soweit, dass der Verkäufer die Buy Box mit dem höchstmöglichen Preis hält.

Daneben kann der Verkäufer aus voreingestellten Strategien für Großhändler, Hersteller und Marken wählen.

Preisober- und -untergrenzen können von Verkäufern vordefiniert oder dynamisch auf Basis der gewünschten Marge berechnet werden.

Die Integration erfolgt schnell und einfach über die Amazon API. Die Preise beginnen bei 16 EUR pro Monat.



www.sellerlogic.com

Sprechen Sie uns an

✉ cs-de@sellerlogic.com

☎ 0049 211 900 64 0

Überblick der Repricing Strategien

Buy Box

Handelsware 

Gewinnen Sie die Pole Position und verkaufen Sie zu den besten Preisen. Konzentrieren Sie sich auf die Amazon Buy Box, um Ihre Verkaufschancen zu erhöhen. Sobald Ihre Produkte in der Buy Box sind, werden Ihre Produktpreise weiter optimiert, um die maximale Leistung aus Ihrem Verkaufspreis herauszuholen. Dank unseres Tools haben Sie die besten Chancen, die Buy Box zu erhalten und den optimalen Verkaufspreis für Ihre Produkte zu erzielen.

Push

Private Label 

Steuerung der Produktpreise auf Basis der Bestellzahlen. Für diese Optimierungsstrategie sind Ihre Verkaufszahlen relevant. SellerLogic passt Ihren Verkaufspreis nach oben an, sobald Sie innerhalb eines definierten Zeitraums Bestellungen erhalten. Wenn die erwarteten Verkaufszahlen nicht erreicht werden, korrigiert das Tool den Preis nach unten. Beeinflussen Sie die Nachfrage nach einem Produkt über eine längere Zeitspanne.

Manuell

Private Label 

Definieren Sie Ihre eigenen Strategien nach Ihren Bedürfnissen. Natürlich bietet Ihnen unsere Amazon-Preisoptimierung auch die Möglichkeit, eigene Strategien zu erstellen. SellerLogic stellt Ihnen dazu eine Vielzahl von verschiedenen Parametern zur Verfügung. Dies gibt Ihnen absolute Freiheit bei der Optimierung und ermöglicht Ihnen die einfache Abbildung von speziellen Szenarien.

Daily Push

Private Label 

Ändern Sie die Preise dynamisch im Laufe eines Tages. Die Daily-Push-Strategie basiert auf den Verkaufszahlen eines Tages. Es wird ein Startpreis definiert, bei dem der Verkauf täglich um 0:00 Uhr beginnt. Dann können ein oder mehrere Limits definiert werden, innerhalb derer der Preis – je nach Kaufverhalten – automatisch angehoben oder gesenkt werden kann. So können Sie bspw. den Umsatz oder die Sichtbarkeit erhöhen.