

Meine Job-Nr.: 00/000/2019-00
Auftraggeber: SellerLogic GmbH
Ansprechpartner: Frau Schmitt (HR)
Datum: 06.10.2019
Jobbeschreibung: Probetext „Dynamisches Repricing“
Version: 01

Aufgabe: Warum ist die dynamisches Repricing auf amazon so wichtig?

Ich habe den vorliegenden Text wie ein Fachbeitrag in der indirekten Anrede verfasst. Man kann ihn zusätzlich in direkte Anrede umformulieren, um ihn beispielsweise auch als Beitrag eines Online-Newsletters zu nutzen. Ich habe drei Abschnitte statt der gewünschten zwei getextet, damit diese nicht zu lang werden. Am Ende des Textes finden Sie nach der Restgliederung zusätzlich das ausformulierte Fazit.

Headline (H1):

Warum es für amazon-Händler überlebenswichtig ist, seine Verkaufspreise dynamisch anzupassen

Subline (H2):

Repricing – mehr Umsatz und Gewinn mit dem eigenen Online-Shop

Lead In:

Erfreuliche Zahlen aus Köln: Laut Auskunft der Agentur REVOIC stieg der Umsatz von amazon (amazon.de) in Deutschland von 16,9 Milliarden Dollar (2017) auf 19,9 Milliarden Dollar (2018) – eine Steigerung von rund 17 Prozent. Diese positive Entwicklung lässt für die Zukunft hoffen, wovon logischerweise auch amazon-Händler profitieren können. Darüber hinaus haben diese die Möglichkeit, auch unabhängig von der allgemeinen Marktentwicklung ihre individuellen Umsätze und Gewinne zusätzlich zu steigern: mit dynamischem Repricing.

Meine Job-Nr.: 00/000/2019-00
Auftraggeber: SellerLogic GmbH
Ansprechpartner: Frau Schmitt (HR)
Datum: 06.10.2019
Jobdeskription: Probetext „Dynamisches Repricing“
Version: 01

Subsubline (H3):

Repricing – was versteht man überhaupt darunter?

Copy:

Wer kennt das nicht? Man plant seinen nächsten Traumurlaub, surft auf einigen Reiseportalen herum, klickt im Laufe seiner Customer Journey mehrmals auf dasselbe Angebot und stellt erstaunt fest, dass sich der Verkaufspreis geändert hat. In aller Regel ist er gestiegen – und manchmal sogar deutlich. Diese geheimnisvollen Preisänderungen aus dem scheinbaren Nichts sind das Ergebnis von dynamischem Repricing, sprich Preisanpassungen. Diese erfolgten im stationären Handel früher durch zeit- und personalintensive Wettbewerbsbeobachtungen und mussten im Ladenlokal sowie Kassensystem manuell durchgeführt werden. Heute stehen Online-Händlern im digitalen Zeitalter hingegen Tools zur Verfügung, die diese Aufgabe automatisch für sie erledigen: sogenannte Repricer. Hierbei handelt es sich um intelligente, auf Algorithmen basierte Software-Programme. Sie ermöglichen Online-Händlern, zeitnah auf das Kaufverhalten ihrer Kunden zu reagieren, indem sie die Preisgestaltung an die reale Nachfrage anpassen. Mit Einsatz eines Repricers können Online-Händler Top-Platzierungen bei Suchmaschinen erzielen und so gewinn- bzw. renditeoptimierte Preise besser durchsetzen.

Meine Job-Nr.: 00/000/2019-00
Auftraggeber: SellerLogic GmbH
Ansprechpartner: Frau Schmitt (HR)
Datum: 06.10.2019
Jobbeschreibung: Probetext „Dynamisches Repricing“
Version: 01

Subsubline (H3):

Wie funktioniert ein Repricer bei amazon?

Copy:

Damit ein Repricer bei amazon den Verkaufspreis automatisch anpassen kann, muss der Online-Händler bestimmte Parameter festlegen. Das heißt, er definiert unter anderem, in welchen Zeitintervallen und zwischen welcher Preishöchst- und Preistiefstgrenze der Repricer den Verkaufspreis dynamisch anpassen soll. Manche Repricer bieten mehrere Stufen des Automatisierungsgrades und verschiedene Optimierungsstrategien an. Das primäre Ziel eines Repricers besteht darin, die BuyBox von amazon zu gewinnen. Denn dort finden 90 Prozent aller Verkäufe statt. Dies kann zum Beispiel einem amazon-Händler dadurch gelingen, indem er sein Produkt zum günstigsten Preis anbietet. Das sekundäre Ziel ist die Anpassung an den besten Preis. Denn Repricer können auch die Preise anheben. Dies geschieht zum Beispiel dann, wenn ein günstigerer Online-Händler ein leeres Lager hat und nicht mehr in der BuyBox präsent ist. Ein Repricer legt also nicht automatisch den günstigsten Preis fest, sondern den besten.

Subsubline (H3):

Welche Repricer-Tools gibt es?

Copy Content:

(Dieser Abschnitt stellt die erfolgreichsten bzw. bekanntesten Repricer-Tools kurz vor. Im Anschluss an diesen Artikel wird eine Tabelle abgebildet, welche die Produktfeatures und Vor- bzw. Nachteile der einzelnen Tools übersichtlich sowie miteinander vergleichbar darstellt.)

Meine Job-Nr.: 00/000/2019-00
Auftraggeber: SellerLogic GmbH
Ansprechpartner: Frau Schmitt (HR)
Datum: 06.10.2019
Jobbeschreibung: Probetext „Dynamisches Repricing“
Version: 01

Subsubline (H3):

Fazit:

Copy:

Der wachsende Wettbewerb im Online-Versandhandel sorgt für immer größeren Konkurrenzdruck. Daher ist es für Online-Händler überlebenswichtig, einen möglichst hohen Absatz zu erzielen. Eine zentrale Rolle für den zukünftigen Geschäftserfolg spielt dabei die optimale Preisgestaltung: Einerseits muss der Verkaufspreis hoch genug sein, um nach Abzug der Kosten Gewinne zu erzielen. Andererseits sollte er mindestens wettbewerbsfähig sein, wenn nicht sogar günstiger als die der Konkurrenz. Gerade für amazon-Händler ist aufgrund des prinzipiell weltweit transparenten Wettbewerbs der Einsatz eines Repricers unverzichtbar.