

## Virtuelle Ladenhüter ade: Automatisiertes Preismanagement für No-Seller

### **Afterbuy stellt neues Repricing-Tool für eBay vor**

**Krefeld, 12. Oktober 2017 – Afterbuy, die All-In-One-Lösung zur Prozessautomatisierung von Onlineverkäufen, verfügt ab sofort über ein eigenes Repricing-System. Dieses ist in der aktuellen Betaversion speziell auf eBay ausgerichtet und soll später auf weitere Plattformen adaptiert werden. Im ersten Schritt werden No-Seller über ein automatisiertes Pricing optimiert. Im nächsten Step folgen Margen- und Verkaufsoptimierung. Afterbuy legt mit dem System den Grundstein für neue Entwicklungen in Richtung Machine Learning und künstliche Intelligenz (KI).**

Ein Produkt hat sich nicht verkauft – die Konkurrenz war deutlich günstiger. Diese Erfahrung gehört für eBay-Händler zum Tagesgeschäft. Die Lösung: möglichst schnell an der Preisschraube drehen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Dies ist jedoch ein mühsamer und aufwändiger Prozess.

#### **Der Preis ist heiß: mit dem Afterbuy-Repricer**

Mit dem neuen Repricing-System von Afterbuy können Online-Händler das Preismanagement jetzt einfach automatisiert abwickeln. Das bedeutet: Produkte, die sich über einen bestimmten Zeitraum nicht verkauft haben, werden dabei so lange automatisch rabattiert, bis sie über den virtuellen Ladentisch gehen. Möglich macht dies ein intelligenter Algorithmus.

Das Handling ist dabei so einfach wie möglich: Das Repricing wird mit „Ja/Nein“ aktiviert, auf Artikelebene oder für mehrere Artikel gleichzeitig. Dann folgt die Definition der Untergrenze – beispielsweise: der Preis darf nicht unter 80 Prozent des ursprünglichen Verkaufspreises fallen. Das Repricing lässt sich auch einfach zurücksetzen und kann bei Bedarf von vorne beginnen.

Die No Seller-Optimierung ist ab sofort in der Betaversion verfügbar. Zudem wird das Afterbuy-Repricing-Tool um weitere Funktionalitäten ausgebaut. Geplant ist zum einen die Margenoptimierung: Mit Hilfe von Verkaufs- und Marktdaten wird über Regressionen und Optimierungsverfahren der gewinnmaximale Preis ermittelt. Eine aggressivere Preisstrategie als bei der Margenoptimierung verfolgt zum anderen die Verkaufsoptimierung: Hier stehen die Abverkaufszahlen im

Vordergrund. Dabei gilt es, so viel wie möglich zu verkaufen und preislich immer attraktiver als die durchschnittlichen Mitbewerber im Markt anzubieten.

„Das Repricing-Tool stellt für uns eine ganz entscheidende Entwicklung dar. Es ist der Auftakt für smarte Afterbuy-Module, die auf Machine-Learning und künstlicher Intelligenz basieren. Damit wollen wir den Online-Händlern die digitale Transformation und einen Wettbewerbsvorsprung erleichtern. Denn im Handelsgeschäft der Zukunft weiß der Händler bereits heute, was der Kunde morgen kaufen möchte – und zu welchem Preis. Dies erfordert intelligente, automatisierte Analyse- und Optimierungstools“, erklärt Daliah Salzmann aus der Geschäftsleitung der ViA-Online GmbH.

Zeichenzahl: 2.923

#### **Kurzporträt Afterbuy:**

Afterbuy ([www.afterbuy.de](http://www.afterbuy.de)) ist eine modulare und offene All-In-One-Lösung für Onlinehändler zur Prozessautomatisierung von Onlineverkäufen. Hierbei handelt es sich um ein Produkt der ViA-Online GmbH aus Krefeld, ein Tochterunternehmen der Nexec Holding GmbH. Die 2002 eingeführte SaaS-Anwendung verzeichnet bisher mehr als 120.000 Nutzer aus über 40 Branchen und hat sich damit zu einer weltweit führenden Komplettlösung für den professionellen Onlinehandel entwickelt. Als Cloud-Lösung ermöglicht Afterbuy die automatisierte Produktlistung, Warenbestandsführung und vollständige Abwicklung der Verkäufe mit Zahlungsabgleich, Rechnungsdruck, Buchhaltungs- und Versandschnittstellen (z.B. zu DHL, Hermes oder DPD) sowie Kundenkommunikation und Cross-Selling. Die Lösung bietet dabei eine effiziente und zentral gesteuerte Verkaufsabwicklung für einen umfassenden nationalen und internationalen Multi-Channel-Handel mit direkter Anbindung an alle marktführenden Online-Marktplätze wie z.B. eBay, Amazon, real,- und Facebook. Zusätzlich bestehen Schnittstellen zu mobilen Apps sowie zum eigenen Onlineshop.

#### **Weitere Informationen:**

ViA-Online GmbH  
Kimplerstraße 296  
47807 Krefeld

#### **Ansprechpartner:**

Marcel Kauven  
-Marketing/PR-  
Tel.: +49 (0)2151-65019-0  
E-Mail: [presse@afterbuy.de](mailto:presse@afterbuy.de)  
[www.afterbuy.de](http://www.afterbuy.de)

#### **PR-Agentur:**

punctum pr-agentur GmbH  
Neuer Zollhof 3  
40221 Düsseldorf

#### **Ansprechpartner:**

Ulrike Peter  
-Geschäftsführerin-  
Tel.: +49 (0)211-9717977-0  
E-Mail: [pr@punctum-pr.de](mailto:pr@punctum-pr.de)  
[www.punctum-pr.de](http://www.punctum-pr.de)