

Einkauf optimieren – Rohertrag steigern: Kundenprojekt bei sportshop-triathlon.de

Online verkaufen nach reinem Bauchgefühl?
Schön wär's. Das klappt nur in wenigen
Fällen. Die Erstellung valider Kennzahlen
ist für Onlinehändler essentiell.

Erfolgreiches Multichannel Retailing und
Datenanalyse – diese Begriffe gehören
untrennbar zusammen, um einen Online-
shop auf Dauer erfolgreich zu betreiben.

»Durch den Einsatz von InfoZoom konnte der Wareneinsatz um 25 % reduziert werden. Bei konstanten Umsätzen und gleicher Kostenstruktur konnten wir unseren Return-on-Investment (ROI) enorm steigern«

Armin Frohne, Einkauf & Controlling sportshop-triathlon.de



Doch damit nicht
genug – seit den
ersten großen
Erfolgen hat sich
einiges getan:

Das Team von
sportshop-triathlon.de hat seine Analysen
der Plentymarkets Daten deutlich ausge-
weitert und verfeinert. Es wurden eigene
Templates entwickelt, durch die auf
Knopfdruck die wichtigsten Kennzahlen
und Reports vorliegen.

InfoZoom unterstützt u.a. in den Bereichen
der Kundenstammanalyse für Mailings und
der Überwachung von Budgets. Zudem
können folgende Fragestellungen ad hoc
beantwortet werden: Wie rentabel ist ein
bestimmter Artikel auf einzelnen Markt-
plätzen? Wie kann die Eigenmarke noch
besser positioniert werden? Welche
Produkte oder Kanäle verursachen hohe
Retourenquoten? Was sind die Renner und
Penner im Sortiment? Auf welchem Kanal
laufen welche Produkte gut bzw. schlecht?

Interesse?

Aufzeichnung unseres Webinars:
»Plentymarkets Daten analysieren«



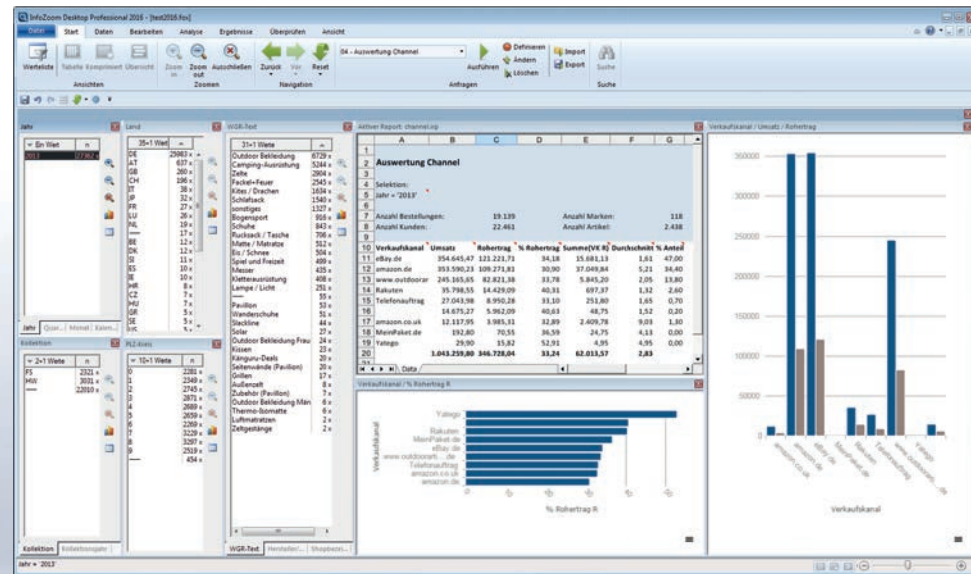
*Plentymarkets Daten
gewinnbringend analysieren
Bauchgefühl sucht Partner*



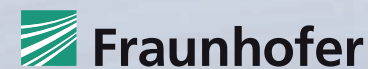
Alle reden von Umsatz, doch was bleibt eigentlich übrig?

Das Wachstum im E-Commerce ist ungebremst, doch spiegelt sich diese Entwicklung auch in Roherträgen und Deckungsbeiträgen wider? Alle reden von Umsatz, doch was bleibt übrig? Wie transparent und messbar sind Erfolge? Welche Potenziale werden auf Grund mangelnden Wissens verschenkt?

In Ihren Plentymarkets Daten schlummern viele Informationen, die nur darauf warten, in Erkenntnisse umgewandelt zu werden. Um sich entscheidend abheben zu können, reichen die Standardanalysen nicht aus. Vielmehr bedarf es gezielter und flexibler Detailanalysen, um Optimierungspotenziale aufzudecken!



Eine Idee von



Herausforderungen meistern: Gewusst wie, mit InfoZoom

Die Lagerumschlagsgeschwindigkeit erhöhen, den Einkauf gezielter steuern, die Zielgruppenansprache verfeinern, Vertriebskanäle optimieren, Retourenquoten senken, Renner & Penner identifizieren etc. – diese Herausforderungen sind Ihnen bestens bekannt. InfoZoom ist eine Innovation des Fraunhofer Instituts, mit der Sie Ihre ERP-, Shop-,

Kunden- und Trackingdaten konsolidiert auswerten und Datenqualität nachhaltig verbessern. Mit der Softwarelösung können Sie die verschiedenen Datenquellen Ihrer Vertriebskanäle leicht miteinander vernetzen. Durch bedarfsgerechte, flexible Analysen und Auswertungen passen Sie Ihre Produkte und Aktivitäten besser an die Wünsche Ihrer Kunden an.



InfoZoom kennenlernen & kostenfrei testen

InfoZoom ist eine Self-Service Datenanalyse-Software: Anwender führen individuelle Analysen sekundenschnell durch und reagieren flexibel auf neue Fragestellungen. IT-Kenntnisse werden nicht benötigt. InfoZoom basiert auf einer einzigartigen Visualisierungsmethode, die am Fraunhofer Institut entwickelt wurde. Das visuelle

Konzept von InfoZoom ermöglicht Anwendern unmittelbare Erkenntnisse aus großen Datenbeständen und unterschiedlichen Datenquellen. Defizite in der Datenqualität werden umgehend sichtbar. InfoZoom wird flexibel über eine Schnittstelle an Ihr System angebunden. Die Daten können direkt nach dem Einlesen ausgewertet werden.



www.infozoom.com/testen