



## KnowHow-Meeting ... Schlosshotel Kronberg ... 29. Sep 2016

Gewusst wie ... die effiziente Nutzung von Daten und ihre Veredelung zur Information in der Praxis

**Adhoc-Analysen dort, wo sie benötigt werden - im Fachbereich!**

Achim Schmitt

HumanIT Software GmbH

# *persönliche Vorstellung*



Achim Schmitt  
Key Account Manager  
humanIT Software GmbH

# Wer sind wir?

humanIT Software GmbH:

- Hersteller der Datenanalysesoftware InfoZoom
- Heute Konzernunternehmen der proALPHA Gruppe
- Gründung im Jahr 1997 als Spin Off-Unternehmen des Fraunhofer Instituts



# Agenda



- 1. Herausforderungen im E-Commerce:  
Datenanalysen als wesentlicher Erfolgsfaktor**



- 2. Live-Demo:**  
Ertrags- und Sortimentsoptimierung durch gezielte Multi-Channel-Analysen  
Welches Potential verbirgt sich in Ihren Daten?

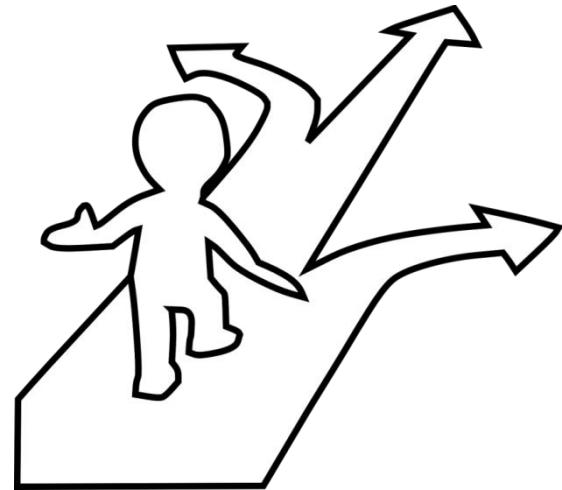
# *Herausforderungen*

## *im E-Commerce*



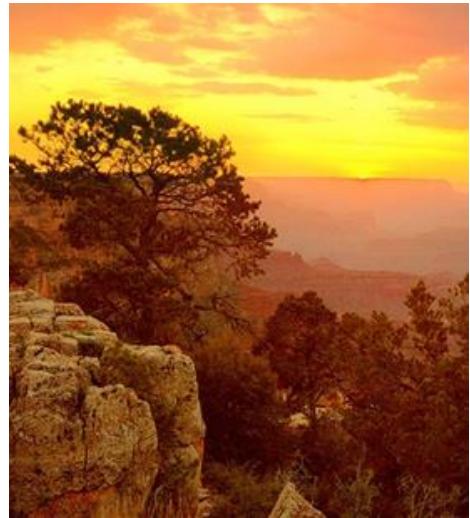
- Anzahl und Konkurrenz der Online-Shops steigt rapide an
- Effektivität der unterschiedlichen Verkaufskanäle ist unklar
- Transparenz für die Auswertung valider Kennzahlen ist häufig nicht gegeben
- Mangelnde Datenqualität führt zu falschen Kennzahlen
- Statische Standardanalysen der ERP-Systeme sind bei der Kennzahlenentwicklung nicht ausreichend
- Bedarfsgerechte, individuelle Auswertungen sind kostenintensiv
- Anbieter müssen immer schnellere Entscheidungen treffen, um auf neue Marktgegebenheiten und Trends reagieren zu können

Unternehmenssteuerung  
**nur nach Bauchgefühl?**



## *Praxisbeispiel*

*Outdoorartikel24.de*



# Anforderungen des Kunden



1. Flexible Ad-hoc-Analysen als schnelle Entscheidungsgrundlage
2. Transparenz und Validität der betriebswirtschaftlichen Kennzahlen
3. Verknüpfung sämtlicher Datenquellen und gebündelte Auswertung aller Verkaufskanäle

# Datenqualität als Basis ALLER Analysen



Meyer, Maier oder Mayer?  
Können Sie Ihren Daten vertrauen?



Ort	
▼ 19.102 Werte	n
Stuttgart	2 x
Stuttgard	173 x
STUTTGARD	9 x
Stuttgard-Untertuerkheim	1 x
Stuttgardt	9 x
stuttgart	66 x
<b>Stuttgart</b>	<b>18110 x</b>
STUTTGART	1191 x
STUTTGART BADEN WÜRTTEMBERG	1 x
STUTTGART BD WÜRTTEMBERG	2 x
Stuttgart - Hedelfingen	6 x
Stuttgart - Möhringen	88 x
Stuttgart - Untertuerkheim	5 x
Stuttgart - Untertürkheim	84 x

Ein einfaches Beispiel fehlerhafter Daten

# Auswirkungen schlechter Datenqualität



Sichtbare

Vermeintlich Unsichtbare



- **Retourenanalysen und Sortimentsoptimierung**
  - Stimmt mein Sortiment?
  - Wo treten besonders hohe Retourenquoten auf?
- **Channel- und Zielgruppenanalyse**
  - Auf welchem Kanal erreiche ich die Zielgruppe eines Produkts?
  - Welche Produkte funktionieren auf welchem Kanal?
- **Warenkorbanalyse**
  - Wie kann der Customer Value erhöht werden?
  - Welche Produkte können sinnvoll kombiniert werden?
- **Datenqualität**
  - Können Sie Ihren Daten trauen?

# Erfolg des Projekts



## Fazit Florian Bader, Geschäftsführer Outdoorartikel 24.de:

- Nach den ersten 6 Wochen Erhöhung des Rohertrag um **25.000 €** durch Optimierung der Retourenquote.
- In den letzten 2 Jahren **15-20%** Rohertragssteigerung pro Jahr.
- **2,5-fache** Umsatzsteigerung bei gleichzeitiger Reduktion des Sortiments um **85%** der Artikel.



# Auszeichnung: Best in E-Commerce Award



**Statement vom Jury-Mitglied Andy Altmeier, A EINS:**

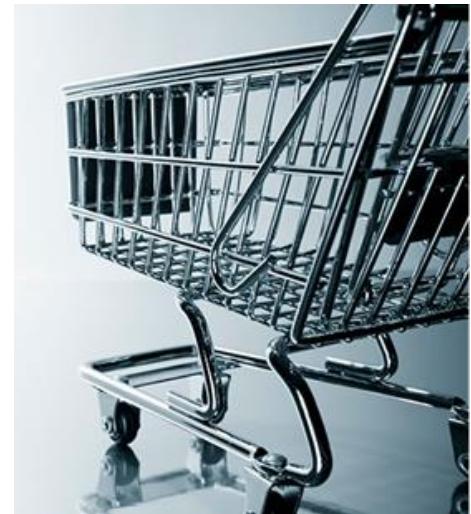
*»Bei Outdoorartikel24 hat mich besonders beeindruckt, wie granular eShop-Erkenntnisse durchgemessen und zugleich Cross-Selling/Up-Selling-Potenziale aufgezeigt werden.*

*Das ist Big Data 2.0, denn Erkenntnisse sammeln sind das eine, jedoch die sofortige Handlungskompetenz der Nutzen. Massenerkenntnisse führen so zu neuen Umsätzen. Toll gemacht!«*



## *3. Analyse Verkaufskanäle*

*Livedemo*





## Retourenanalysen/Sortimentsoptimierung



- Retourenquoten differenziert nach Marken, Warengruppen, Channel etc. auswerten
  - Verringerung der Retourenquoten als gewaltiger Hebel zur Rohertragssteigerung
  - Defizitäre Produkte aus dem Sortiment entfernen
- Sortiment sukzessive aufräumen





- Roherträge pro Channel gegenüberstellen und vergleichen  
→ Defizitäre Verkaufsplattformen erkennen
- Rohertrag der Produkte/Produktgruppen differenziert nach Channel betrachten  
→ Zielgruppen finden, Marketingbudgets besser steuern





## Warenkorbanalyse



- Kunden passende Produkte und beliebte Produkte anzeigen  
→ Customer Value erhöhen
- Erstellung von attraktiven Paket-/Aktionsangeboten  
→ Bundle-Erstellung





# Datenqualität



- Hohe Transparenz und Validität sämtlicher Daten und Kennzahlen  
→ Plausibilitätsprüfungen
- Verbesserte Prozesse durch neues Bewusstsein für das Thema DQ  
→ erleichterte Editierbarkeit
- Aufdecken von bspw. Doppelungen in Kategorien  
→ Prüfung der Suchfilter/Kriterien für Kunden



*Kostenfrei testen*



[www.infozoom.com/produkte/testen](http://www.infozoom.com/produkte/testen)



30-Tage-  
Testversion



Workshoptermine



Individuelle, kostenfreie  
Webinar auf Basis Ihrer Daten

*Fragen und Anregungen an:*  
*achim.schmitt@humanit.de*  
*0228 – 90 95 464*

Achim Schmitt

humanIT Software GmbH · Brühler Str. 9 ·  
53119 Bonn · [www.infozoom.com](http://www.infozoom.com)

 **InfoZoom**  
*Klick. Überblick.*

