



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



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



1. Herausforderungen im E-Commerce:

Datenanalysen als wesentlicher Erfolgsfaktor



2. Live-Demo:

Ertrags- und Sortimentsoptimierung durch gezielte Multi-Channel-Analysen

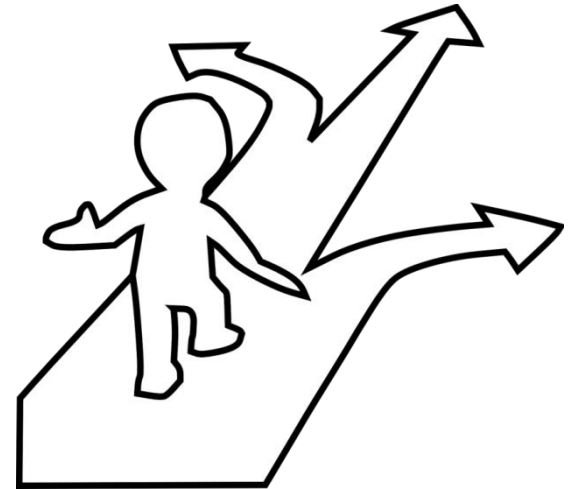
Welches Potential verbirgt sich in Ihren Daten?

Herausforderungen *im E-Commerce*



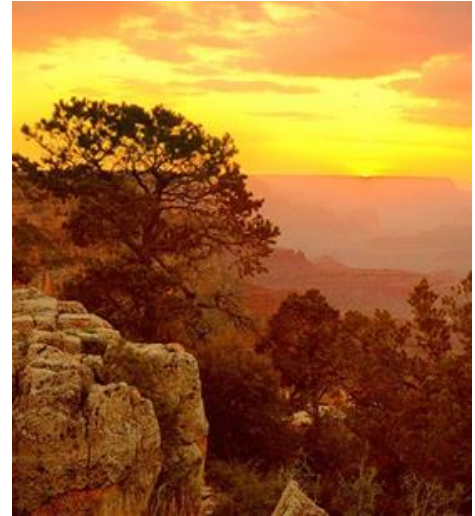
- Anzahl und Konkurrenz der Online-Shops steigt rapide an
- Effektivität der unterschiedlichen Verkaufskanäle ist unklar
- Transparenz für die Auswertung valider Kennzahlen ist häufig nicht gegeben
- Mangelnde Datenqualität führt zu falschen Kennzahlen
- Statische Standardanalysen der ERP-Systeme sind 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

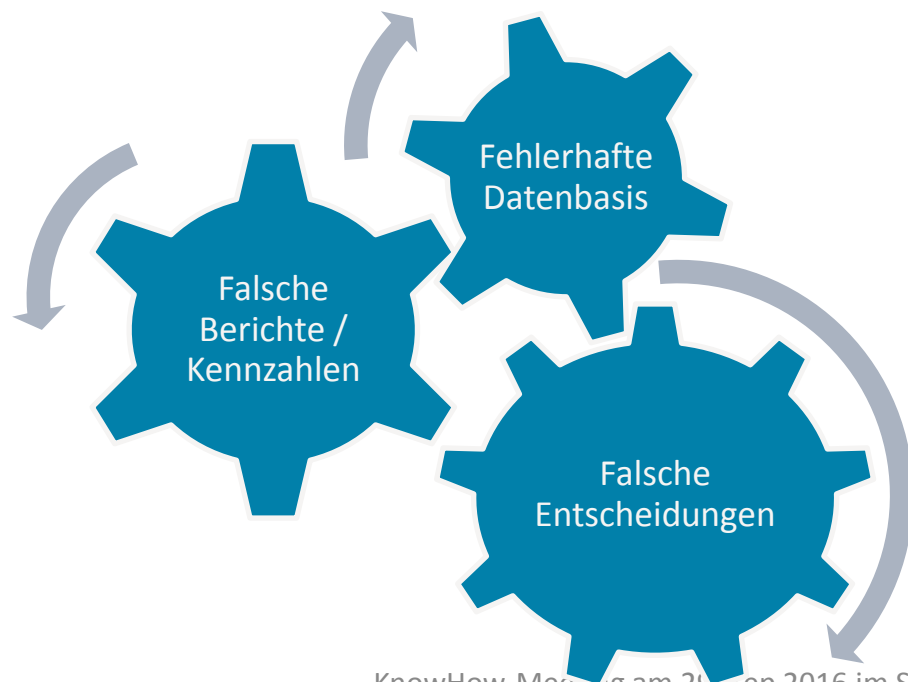
Outdoorartikel24.de



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?



The screenshot shows a software window titled 'Ort' with a table of data. The table has two columns: the first column lists various locations, and the second column, labeled 'n', shows the frequency of each location. The entry 'Stuttgart' is highlighted in black and has a frequency of 18110 x.

	n
19.102 Werte	
Stuttgaart	2 x
Stuttgard	173 x
STUTTGARD	9 x
Stuttgard-Untertuerkheim	1 x
Stuttgardt	9 x
stuttgart	66 x
Stuttgart	18110 x
STUTTGART	1191 x
STUTTGART BADEN WÜRTEMBERG	1 x
STUTTGART BD WÜRTEMBERG	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?

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





- 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





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





- 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



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

