

Kundenwertbasierte dynamische Preisgestaltung mit Hilfe von KI, Netzwerkanalyse & maschinellem Lernen

präsentiert im Rahmen des KI-Pitching

Carmen Bischof
Dezember 2023

E: carmen.bischof@bubo.ai
W: www.bubo.ai

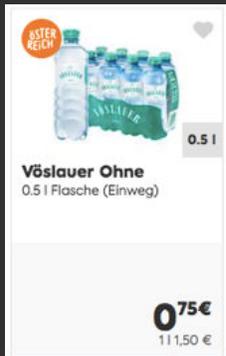
Wer ist bereit,
mehr zu zahlen?



€4,95

Egal, wer kauft

Beispiel: eine kleine Flasche Wasser



Supermarkt

€ 0,75



Kino

€ 3,40



All Inclusive Urlaub

€ 0



Wüste

€ 1234??

Daten, Daten, Daten und null Information

Wenn Sie 35.000 Kunden und 30.000 Produkte haben, benötigen Sie **über 1 Milliarde Berechnungen**, um alle Kombinationen zu berücksichtigen.

Wenn Sie darüber hinaus noch Feinheiten wie **situative Umstände (wie Dringlichkeit, Wetter, Wochentag, Bedeutung des Kunden für Ihr Geschäft, Bedeutung des Produkts für den Kunden...)** berücksichtigen wollen, potenzieren sich die Kombinationsmöglichkeiten und damit die Berechnungen.

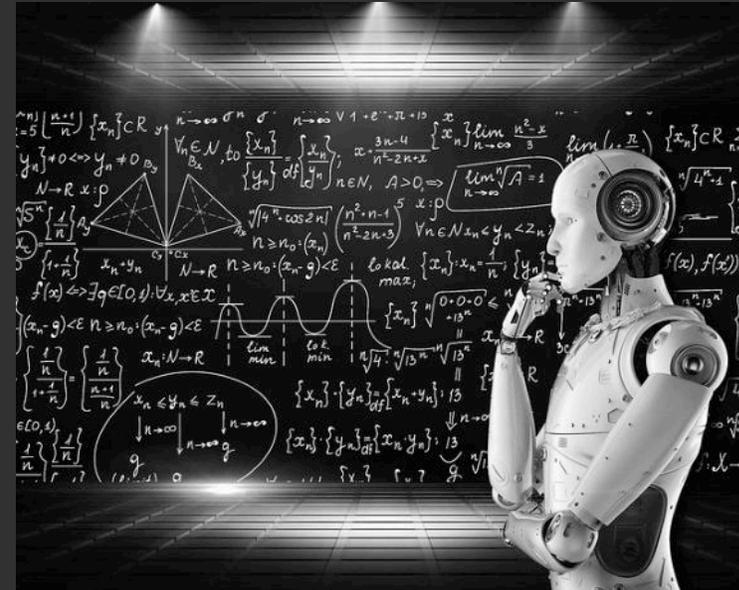
Excel hat 17.179.869.184 Zellen (abgesehen von der Bearbeitungszeit, wenn Sie auch nur ein Zehntel der Zellen tatsächlich verwenden). Viel Glück!



Von Excel zu KI

	XEY	XEZ	XFA	XFB	XFC	XFD
1048570						
1048571						
1048572	1.048.567 Zeilen					
1048573	16.384 Spalten bis XFD					
1048574						
1048575						
1048576						

AUS DIE MAUS



- **B2B-Unternehmen mit komplexen Strukturen** an Kunden (>5.000) und Produkten (>5.000) profitieren am meisten von der KI-Rechenleistung.
- Wir unterstützen Unternehmen wie z.B. **Großhändler, Vertriebsunternehmen, Handelsfirmen** usw.
- Für 30.000 Kunden und 30.000 Produkte werden **Milliarden an Berechnungen** benötigt, um die optimalen Preise zu berechnen.

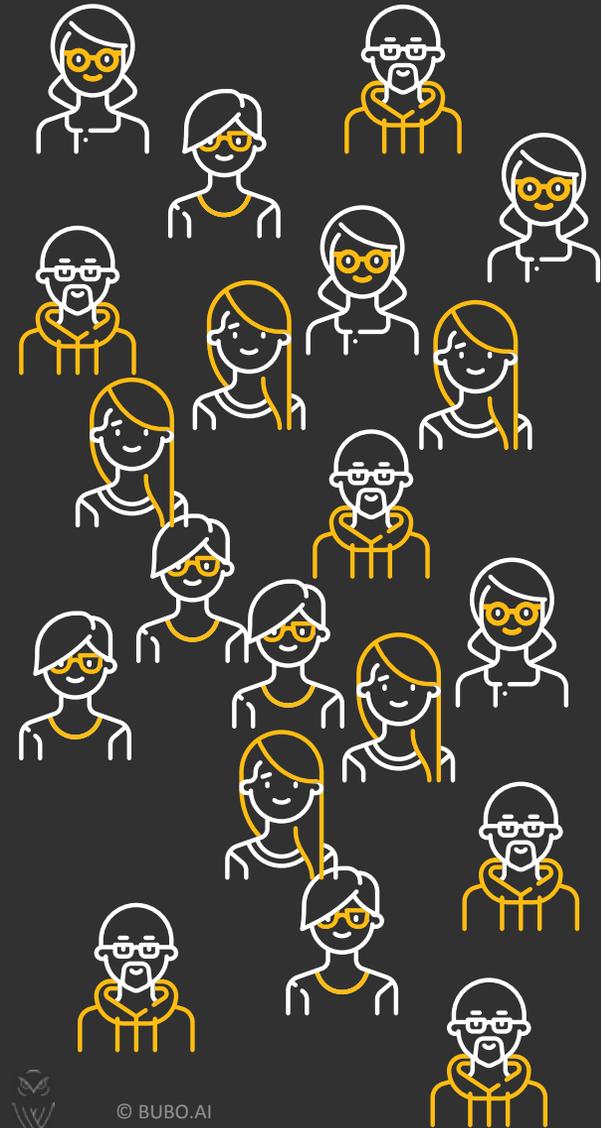
Dynamische Preisempfehlungen

- Direkt **im gewohnten System des Kunden** (Rechnungswesen, Angebotssystem, CRM, Business-Plattform...)
- Sichere Datentransfers
- Pro Kunde
- Pro Produkt
- Pro Situation (Wetter, Wochentag, Simulation...)
- Basierend auf Daten und Feedbackloops
- Mit **Rückmeldung zum erzielten Ergebnis pro Transaktion**



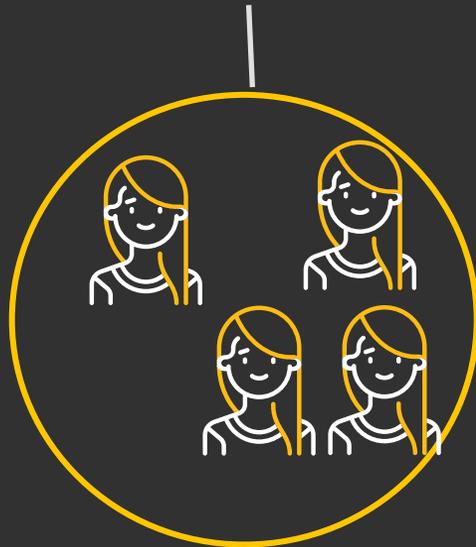
Verhaltensbasierte Mikrosegmentierung

Kunden



Beispiele von variablen

Wie oft haben die Kunden eingekauft?



Wann haben sie das letzte Mal eingekauft?



Wieviel haben sie eingekauft?



Welches Produkt haben sie das letzte Mal eingekauft?



Mikrosegmentierung als Basis zur Preisfestsetzung



Der **optimale Preis pro Kunde und Produkt** wird in einem 3-Schritt Prozess definiert. Das Ergebnis wird mit Preissimulationen und Analyse der Preissensitivität festgelegt.

SCHRITT 1

Identifikation von **verhaltensbasierten Kundensegmenten** mit ähnlichen Produkt- & Markenmix



SCHRITT 2

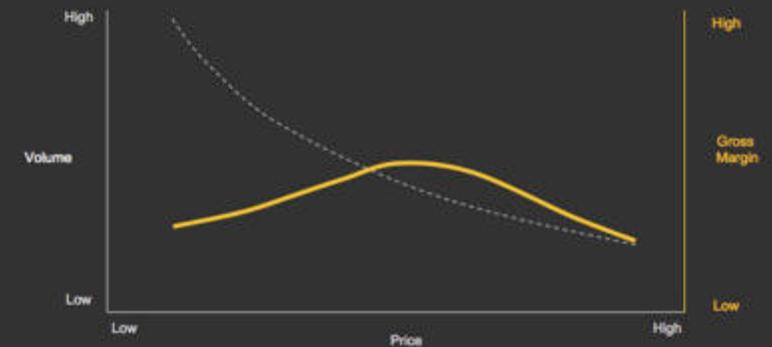
Messung der **Preissensitivität für jeden Kunden** und Vergleich mit der Gesamtheit & mit jedem anderen Kunden

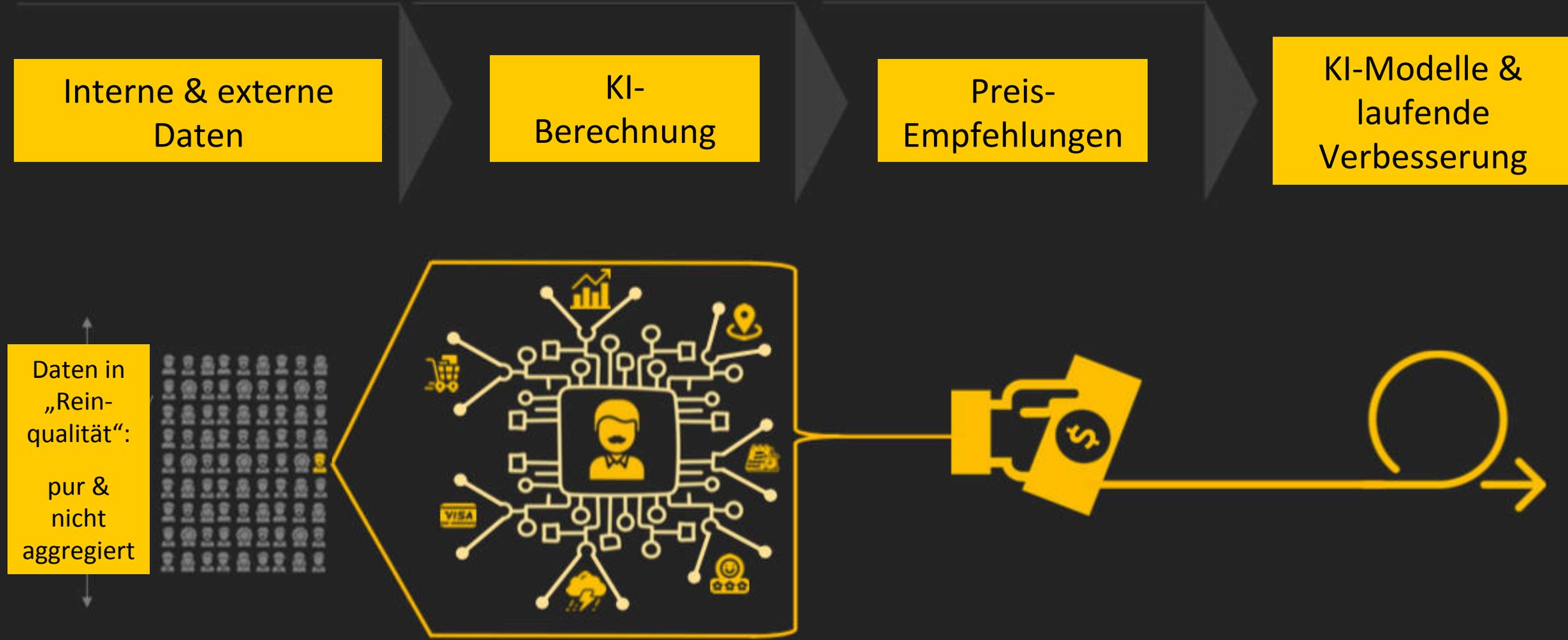


Kunden mit unterschiedlicher Preissensitivität

SCHRITT 3

Definition des **optimalen Preises pro Kunde und Produkt**, Bestimmung der Akzeptanzwahrscheinlichkeit, Profitmaximierung





Daten in „Rein-qualität“:
pur & nicht aggregiert



cbx

Vorhersage von Kundenabwanderung



Treuer
Kunde



Untreuer
Kunde

dbx

Organisation von Rabattregeln



FAIR –
beobachten



UNFAIR -
modifizieren



UNFAIR –
ändern/
abschaffen



Umfassende kundenwertbasierte Preisoptimierung



bubo.ai

+ 45% mehr Profit

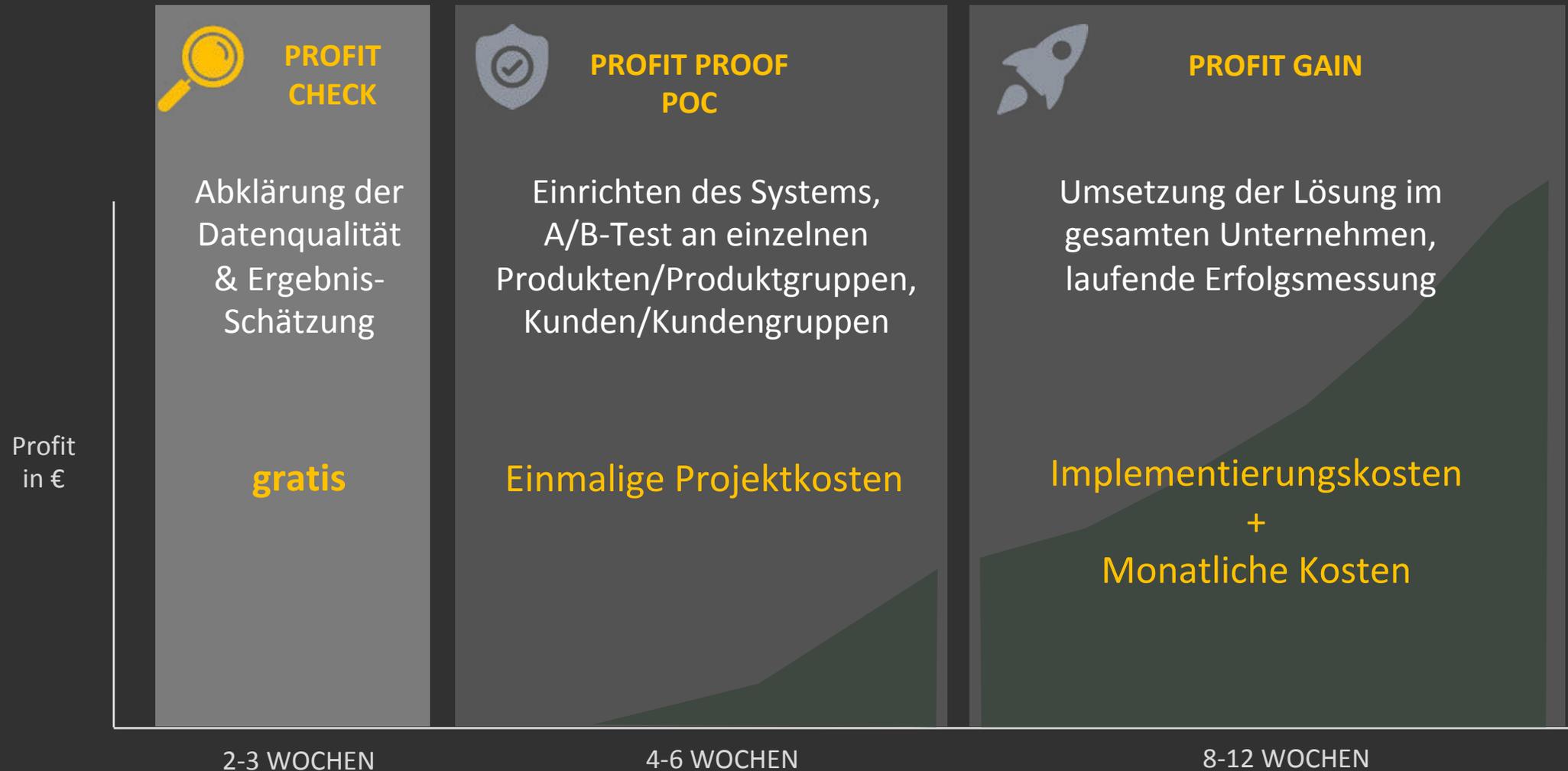
Britischer Autoteile-Händler mit kostenbasierter Preisstrategie und über 200 Zweigstellen mit individuellen Rabatten

- Über 2,2 Millionen Berechnungen zur Bestimmung der Preisakzeptanz, darauf basierende Preisempfehlung
- Bessere Kontrollmechanismen, weniger Verlustgeschäfte

+ 19% Bruttomarge in 9 Wochen

Italienischer Großhändler mit kostenbasierten Preisen, individuellen Rabatten und Verlusten

- Über 185m Berechnungen für eine Produktkategorie zur Bestimmung der Preisakzeptanz
- Implementierung einer Preislösung auf Basis von Kundenverhalten und integrierter Preissensitivität zur Preisempfehlung



bubo.ai



- Gründung 2019
- ISO 9001 & ISO 27001 zertifiziert seit 2020
- Kunden weltweit
- Fokus auf B2B Retail
- Preisgekrönte Preislösung
- Kooperationen mit Universitäten & KI-Instituten
- Microsoft Partner für neue Technologien



Carmen Bischof, MBA (INSEAD)

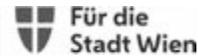
carmen.bischof@bubo.ai

computing
AI & Machine
Learning Awards
2020

WINNER
Best Emerging
Technology in AI Award



Gartner



ARTIFICIAL INTELLIGENCE IS LIKE TEENAGE SEX

Alle reden drüber,
keiner weiß so richtig, wie's geht,
jeder denkt, dass es alle anderen tun,
und alle behaupten, dass sie es auch machen.

