

## DIGITAL SHELF ANALYTICS

# Markenimage wahren und unnötige Umsatzverluste vermeiden

## Eckdaten

<b>Kategorie</b>	Fashion
<b>Kunde</b>	Führendes deutsches Modeunternehmen
<b>Digital Shelf Bereiche</b>	Content, Verfügbarkeit, Ranking, Preis
<b>Top-Plattformen</b>	    

### Herausforderung

Intransparenz über Produktpräsentation und Verkaufspreise: Rund 200.000 Artikel auf mehr als 40 Plattformen weltweit ließen sich nicht manuell überwachen.

### Ziel

Wahrung des Markenimages auf Marktplätzen und Retailshops und Vermeidung unnötiger Umsatzverluste durch Stock-Outs oder mangelnde Produktpräsentation.

### Lösung

Mit DSA konnten wir Umsatzblocker und Potenziale aufdecken sowie die Sichtbarkeit steigern. Automatisiertes Monitoring und KI-Analysen erkennen Probleme in der Produktpräsentation sofort und ermöglichen gezielte Optimierungen und souveräne Entscheidungen über Strategien. Mittels Dynamic Pricing wurde der Buy-Box-Anteil signifikant erhöht.

”

*XPLN liefert uns Klarheit im Kanal-Dschungel und eine enorm wichtige Datenbasis für strategische Entscheidungen und die Optimierung unserer Produkt- und Markenpräsenz. Wir konnten wichtige Performance-Kennzahlen verbessern und so unsere Profitabilität steigern.*

— VP Global E-Commerce

## Ergebnisse

+6%

Umsatz

+10%

Buy Box Anteil

16x

ROI

40<sub>h</sub>

Zeitersparnis/  
Woche

-13%

Retourenquote

+8%

Digital Share of  
Shelf auf Seite 1