

Mit Digital Shelf Analytics Marktplätze und den Retail dominieren

Mehr Vertriebskanäle. Mehr Konkurrenz. Hohe Dynamik. Produkte stets wettbewerbsfähig in den relevanten Kanälen online zur Verfügung zu stellen, ist eine Herausforderung. Das Risiko des Kontrollverlusts ist groß. Mit unseren Digital Shelf Analytics Lösungen analysieren Sie alle produktbezogenen Daten automatisiert, behalten den Wettbewerb im Blick und treffen souveräne Entscheidungen über die Optimierung Ihres Angebots.

Ihr Nutzen von unseren Digital Shelf Analytics Lösungen

1

Marke schützen

Gewährleisten Sie ein konformes und konsistentes Markenerlebnis über alle Vertriebskanäle hinweg und pflegen Sie so Ihr Markenimage.

2

Umsatz & Margen steigern

Transparenz über Markt und Wettbewerb schafft Klarheit über Optimierungspotenziale und Maßnahmen, die Ihren Umsatz steigern und Ihre Margen schützen.

3

Customer Experience optimieren

Das optimale Angebot und die ideale Produktpräsentation senken das Kaufrisiko durch getroffene Erwartungen und steigern die Kundenzufriedenheit.

4

Conversions & Retourenquote verbessern

Steigern Sie die Sichtbarkeit Ihrer Produkte und optimieren Sie die Produktinhalte für höhere Conversions und eine reduzierte Retourenquote.

5

ROAS erhöhen

Steuern Sie Ihr Retail Media-Budget effizient. Investieren Sie, wo mehr Sichtbarkeit nötig ist und sparen Sie Geld, wo Ihre organischen Rankings bereits sehr gut sind.

6

Zeit & Kosten sparen

Die automatisierte Datenerfassung und -aufbereitung befreit Ressourcen für die strategische Planung und kluge Maßnahmen zur Stärkung Ihrer Wettbewerbsposition.

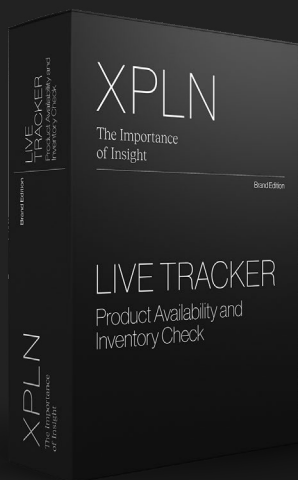
Für Details zu unseren Lösungen vereinbaren Sie gerne einen Termin.
xpln.com



Volle Kontrolle: Das gesamte Digital Shelf im Blick

Überwachen Sie mit unseren Digital Shelf Analytics Tools die Produktpräsentation und -performance in allen E-Commerce-Kanälen – von Ihnen und Ihrer Konkurrenz. Voll automatisiert. Für besseren Markenschutz, mehr Umsatz und höhere Kundenzufriedenheit.

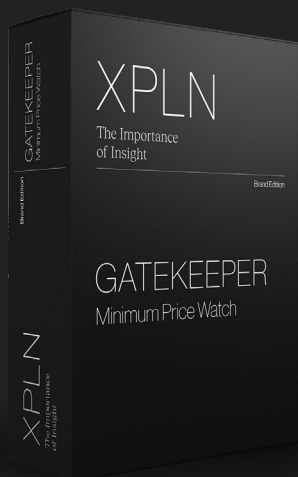
Kombinieren Sie die volle Power der Cartridges in unserer MYSTERY SHOPPER Suite oder nutzen Sie einzelne Lösungen gezielt für Ihren individuellen Use Case. Mehr infos finden Sie online unter xpln.com

[LÖSUNGEN IM DETAIL](#)[USE CASES](#)

LIVE TRACKER

Produktverfügbarkeit tracken

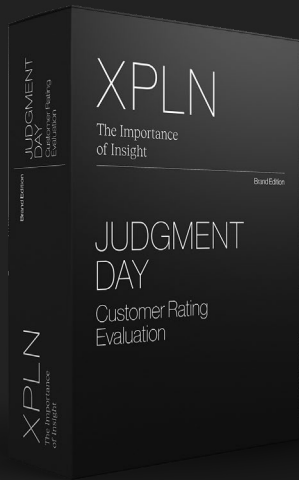
- Wie viele und welche Produkte sind auf Marktplätzen und bei Händlern nicht veröffentlicht?
- Welche Produkte sind nicht lieferbar (out-of-stock)?
- Welcher Händler bringt neue Produkte nicht rechtzeitig live?
- Automatisiert Klarheit über Produktverfügbarkeit in allen Vertriebskanälen
- Maximale Verfügbarkeit gewährleisten und unnötige Umsatzverluste vermeiden



GATEKEEPER

UVP/MAP überwachen

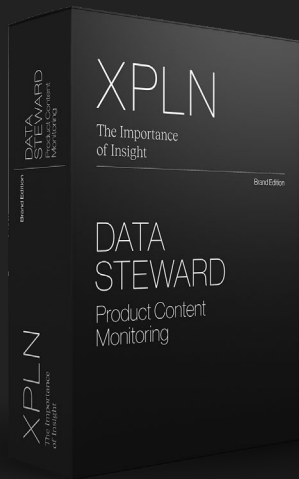
- Kritische Unterschreitungen von UVP und MAP identifizieren
- Preisspiralen und Bedrohungen des Markenimage frühzeitig erkennen
- Einblick in Produktlebenszyklus über Preisniveau-Entwicklung
- Identifizierung von gefälschten, White-Label-, und Exklusivprodukten sowie Grauiporten
- Entscheidungshilfe im selektiven Vertrieb bzgl. Plattformen und Handelspartnern



JUDGMENT DAY

Bewertungen analysieren

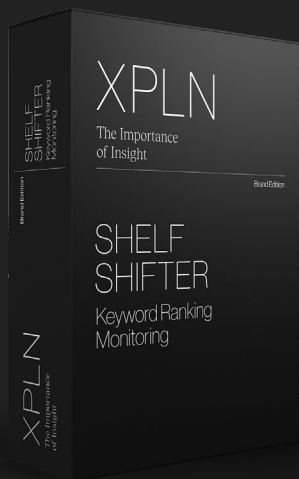
- Sentimentsanalyse über die Produktwahrnehmung
- Semantische Analyse des Kundenfeedbacks (Bedürfnisse erkennen)
- Retouren reduzieren und Kundenzufriedenheit verbessern
- Erkenntnisse zur Optimierung von Produkt und Inhalten für Entwicklung und Marketing
- Benachrichtigung bei kritischen Bewertungsveränderungen
- Vergleich mit Wettbewerbsprodukten



DATA STEWARD

Produktinhalte evaluieren

- Überprüfung der Vollständigkeit und Compliance von Product Content (Texte, Bilder, etc.)
- Bessere Unterstützung von Vertriebspartnern mit Inhalten
- Conversions steigern und Retouren reduzieren
- Gezielte Optimierung von Produktinhalten durch Feedback an Produktdatensysteme
- Konsistentes Markenerlebnis schaffen, Markenimage pflegen und schützen



SHELF SHIFTER

Rankings optimieren

- Analyse organischer und gesponserter Rankings bei Keywords und Kategorien im Vergleich zum Wettbewerb
- Conversion- und Umsatzsteigerung durch bessere Produktsichtbarkeit
- Transparenz über Share of Voice und Share of Digital Shelf
- Kostenersparnis in Retail Media durch effiziente Steuerung
- Analyse des Wettbewerbs auf einer Plattform unterstützt selektive Vertriebsstrategie