Unite

Ihr Unite BusinessShop als Möglichkeit der dynamischen Preisgestaltung

Lars Schade,
Country Manager Deutschland, Unite
André Tschammer,
Business Development, Unite

07.12.2022

Herausforderungen

Volatilität

- Preisschwankungen
- Verfügbarkeit
- Lieferzuverlässigkeit

Nachhaltigkeit (ESG, CSR, ...)

- auf Produktebene
- auf Lieferantenebene

Digitalisierungsdruck auf Kunden- und Lieferantenseite

Dynamische Veränderungen der Wettbewerbssituationen und Rahmenbedingungen

Unite

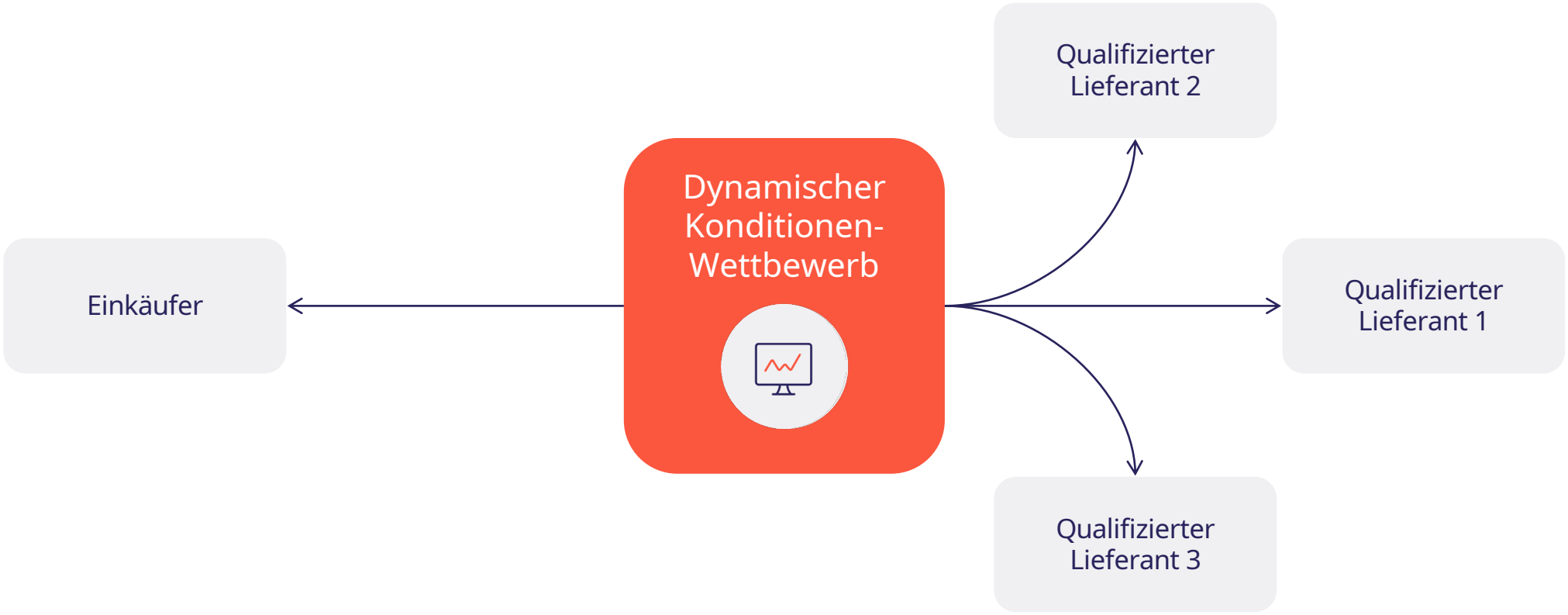
Klassische Rahmenverträge mit festen Preisen sind auf eine statischere Welt optimiert

Angesichts von Inflation und Lieferengpässen kommt es zu plötzlichen operativen Problemen

Unite

Dynamische Preisbildungen als Empowerment für Ihr Lieferantenmanagement

Sie managen Ihre Lieferanten auf Unite und nutzen wo nötig dynamische Mechanismen



Unite

Dynamischer Preismechanismus am Beispiel eines Lieferanten

Lieferant

Produktpreis (inkl. Versand) 65,25 €

Best Basket

BusinessShop

Produktpreis (inkl. Versand) 53,00 €

Best Basket (inkl. Auktion)

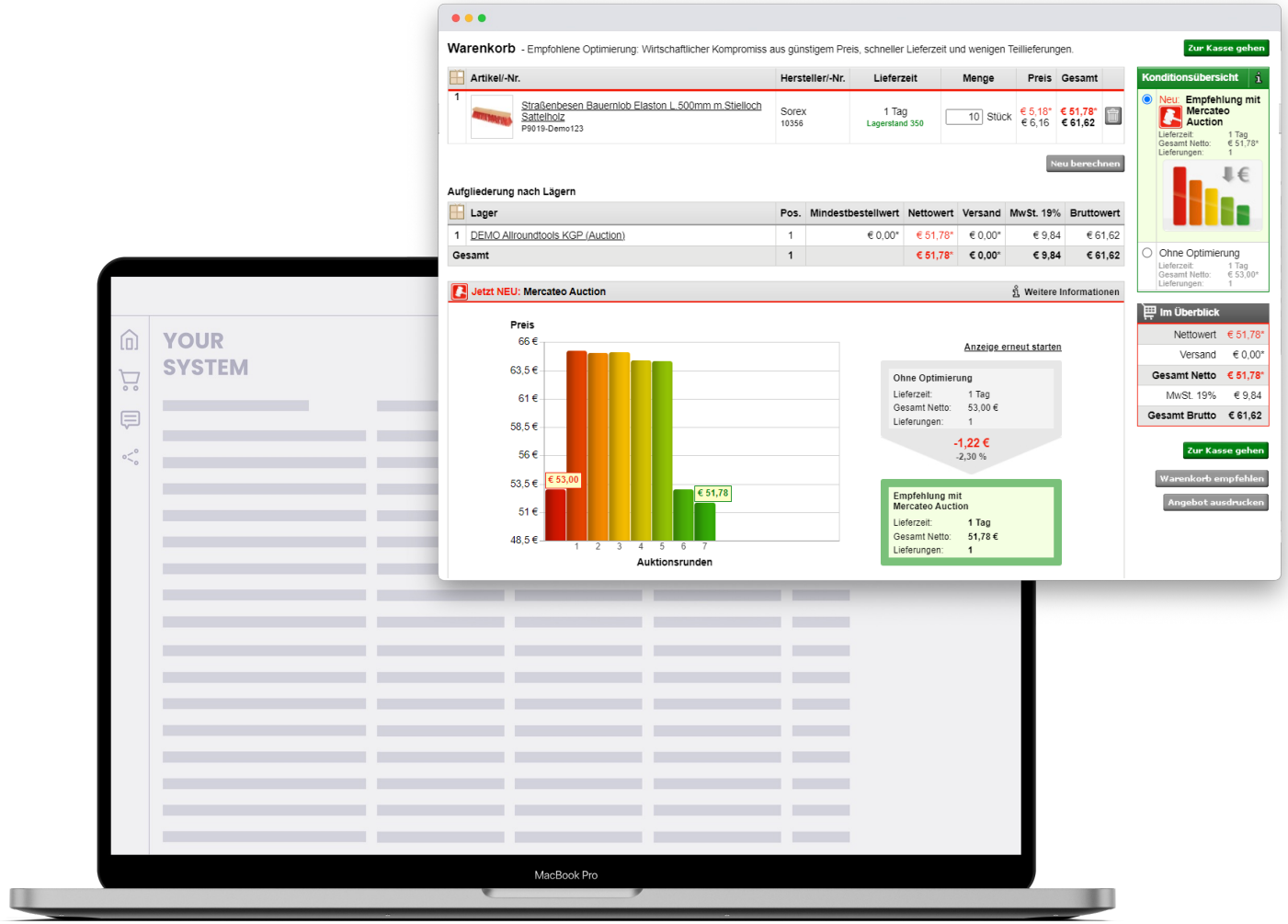
BusinessShop (Auktion)

Auktion
Produktpreis (inkl. Versand)
51,78 €

Minimum
Produktpreis (inkl. Versand)
29,00 €

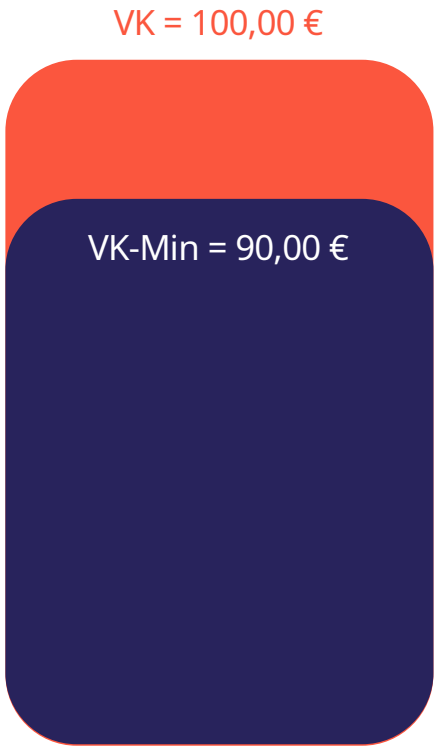
Unite

Live-Demo: Dynamischer Preismechanismus am Beispiel eines Lieferanten



Dynamischer Preismechanismus am Beispiel von drei Lieferanten

Lieferant 1
Versandkosten = **5,00 €**



Lieferant 2
Versandkosten = **2,00 €**

Lieferant 3
Versandkosten = **5,00 €**

Unite