

## Tipps & Infos: Tipps für erfolgreiches Preismonitoring im Online-Handel

**REGION.** Erfolg mit dem eigenen Online-Geschäft zu haben, ist nicht so einfach, wie man denkt. Vom modernen Online-Shop über das Onlinemarketing zur Erhöhung der Sichtbarkeit im Netz bis hin zu Produkten, die die Menschen haben wollen, reicht die Palette der Punkte, die wichtig für den Erfolg sind. Ein Dreh- und Angelpunkt sind aber auch die Preise. Dabei kommt dem Preismonitoring eine herausragende Stellung zu. Aber was genau ist Preismonitoring und wie finden Online-Händler die besten Preise für ihre Produkte?



### Was ist Preismonitoring?

Egal, ob [coole Tech-Gadgets](#) oder neue Kleidung - Kunden vergleichen die Preise in den Online-Shops. Das ist durch Vergleichsportale und die Suchfunktionen der Suchmaschinen digital noch viel einfacher als im stationären Handel. Deswegen ist es für Online-Händler wichtig, die Preise der Mitbewerber und die eigenen stets zu überwachen und anzupassen. Zu einer modernen Preisstrategie gehört also Preismonitoring als Methode dazu. Durch die Analyse der Preise der Konkurrenz können Online-Händler ihren eigenen Preis optimieren, und so die Wettbewerbsfähigkeit und den Umsatz steigern. Preisüberwachung war bis vor kurzem noch nur manuell möglich. Das heißt, der Onlinehändler hat wie die Kunden auch den Markt nach den Preisen der Wettbewerber durchforstet, Heute übernehmen dies Tools wie das [Preismonitoring mit Dealavo](#).

### Vorteile des Preismonitoring

Mit Preismonitoring finden Onlinehändler heraus, wer die günstigsten Preise auf dem Markt anbietet, wie groß die Konkurrenz anderer Anbieter mit vergleichbaren Produkten ist und welche Positionen die eigenen Produkte in Preisvergleichslisten haben. Darüber hinaus hat man immer den Überblick über Angebote und Werbeaktionen der Mitbewerber. Durch Preisüberwachung ergeben sich für ein Unternehmen demnach folgende Vorteile:

- Sicherstellung des besten Preises für die Kunden
- Umsatz- und Gewinnsteigerung
- Geld- und Zeitersparnis durch automatisiertes Preismonitoring

### Typische Branchen für Preismonitoring und Repricing

Um den Kunden die attraktivsten Preise bieten zu können, sollten die eigenen Preise also immer an den Markt angepasst werden. Das Prinzip nennt man Repricing. Automatisierte Verfahren, wie das [Repricing mit Dealavo](#), sind auch hier das beste Mittel zum Zweck. Preisüberwachung und Angleichung sind in einigen Branchen wichtiger als in anderen. Typische Branchen, in denen Unternehmen auf automatisiertes Preismonitoring setzen sollten, sind:

- Automobile
- Elektronik
- DIY
- Lifestyle und Freizeit
- Lebensmittel
- Gesundheit

## Die wichtigsten Tipps für erfolgreiches Preismonitoring

Zum Abschluss sollen an dieser Stelle noch ein paar wichtige konkrete Tipps für [eine erfolgreiche Preisüberwachung](#) gegeben werden

### Preisvergleichstools nutzen

Preisvergleichstools sind der effektivste Weg für das Preismonitoring. Die beobachten automatisiert die Entwicklungen bei den Mitbewerbern. So haben Unternehmer stets einen Überblick über aktuelle Preisänderungen und können die eigene Preisstrategie entsprechend anpassen.

### Verkaufsdaten analysieren

Ohne die Analyse der eigenen Verkaufsdaten geht es nicht. Nur so bekommen Unternehmer ein Verständnis für die Auswirkungen der Preise anderer auf ihre eigenen Umsätze. Verfolgen Unternehmer kontinuierlich ihre Absatzrate, den Umsatz und die Verkäufe im Shop, werden Anpassungen für Ladenhüte und Besteller genauer möglich als aus dem reinen Bauchgefühl heraus.

### A/B Test einsetzen

Durch A/B Tests können Unternehmer verschiedene Preisoptionen gegeneinanderstellen und vergleichen. So findet man heraus, welcher Preis am besten bei den Kunden ankommt.

### Preisalarme setzen

Ein weiterer Weg zur schnellen Information über sich ändernde Preise bei den Mitbewerbern ist die Setzung eines Preisalarms. Dies kann man für verschiedene Produkte bei unterschiedlichen Anbietern tun. Ändert sich der Preis, bekommen Unternehmer dies sofort mit und können gezielt und zeitnah reagieren.

### Angebote personalisieren

Sie kennen das den letzten Punkt sicher aus eigenen Erfahrungen. [Kauft man beispielsweise das erste eigene Auto](#), verhandelt man direkt mit dem Verkaufenden und bekommt häufig Rabatte und Angebote, die auf einen ganz persönlich zugeschnitten sind. So geht es auch im Online-Handel. Passen Unternehmer die Preise an die spezifischen Bedürfnisse der Menschen an und offerieren perfekt auf die Präferenzen zugeschnittene Angebote, können sie Verkäufe steigern und die Conversion erhöhen.

Preismonitoring ist kein Hexenwerk. Mit automatisierten Verfahren kostet es auch kaum Zeit, die eigene Preisstrategie zu optimieren und den Umsatz anzukurbeln.

von [Redaktion LeineBlitz](#)