

FALLSTUDIE

Festlegung des optimalen Preises für Sicherheitsdienste zu Hause

Kontext

Unser Kunde im Bereich Haussicherheit erwog, seine Preise basierend auf dem tatsächlichen Wert, den er seinen Kunden bietet, und dem Benchmark der Konkurrenz anzupassen. Sie wollten die Preissensitivität ihrer Kunden bewerten und die Preiserhöhung so optimieren, dass eine Abwanderung vermieden wird.

Ansatz

Wir arbeiteten eng mit dem internen Business-Intelligence-Team zusammen, um Preissensitivitätsmodelle zu entwickeln. Wir kombinierten historische Daten aus verschiedenen Systemen, einschließlich:

- Nutzung durch den Kunden
- Kontodaten des Kunden
- Frühere Preiserhöhungen
-

Wir wendeten prädiktive Modellierungstechniken an, um das Nutzerverhalten bei Preiserhöhungen besser zu verstehen, die Hauptfaktoren der Preissensitivität zu identifizieren und die Nutzer in Sensitivitätssegmente zu clustern.

Ergebnisse

Wir nutzten unser Modell, um ein Simulationstool für interne Teams zu entwickeln. Das Tool konnte die Reaktionen der Kunden auf die Preiserhöhung basierend auf ihrer Preissensitivität vorhersagen. Dadurch konnten wir die Preiserhöhung auf Kundenebene optimieren und gleichzeitig die Kundenbindung maximieren. Letztendlich half unser Tool, den monatlichen Umsatz unseres Kunden um 4 % zu steigern.