

PRESSEMITTEILUNG

E-Commerce-Automation: Nethansa bietet ganzheitliche Lösung für den Handel auf Amazon

- **Nethansa bringt erste ganzheitliche E-Commerce-Lösung für weltweiten Amazon-Handel auf den deutschen Markt**
- **SaaS-Software-Plattform Clipperon automatisiert und optimiert gesamten Verkaufsprozess auf größtem Marktplatz der Welt**
- **Nutzer konnten Umsatzsteigerungen bis zu 500 Prozent verzeichnen**

München, 5. November 2019 – Der E-Commerce Riese Amazon birgt allein in Deutschland ein riesiges Potenzial zur Umsatzsteigerung für Händler und Reseller, das viele jedoch ungenutzt verstreichen lassen. Einige schrecken vor dem Aufwand zurück, andere scheuen sich vor den Auseinandersetzungen mit Amazon und die meisten fürchten, dass sich das ganze Vorhaben nicht in einer deutlichen Umsatzsteigerung widerspiegelt. Nethansa (www.nethansa.com) bietet mit seiner SaaS-Lösung Clipperon Werkzeuge, durch die Nutzer allein auf Amazon Ihren Umsatz um 500 Prozent steigern konnten – und das in wenigen Wochen.

SaaS-Lösung Clipperon automatisiert Vertrieb auf Amazon

Das Herzstück des Unternehmens ist die hauseigene E-Commerce-Software Clipperon, die dank Künstlicher Intelligenz, Machine Learning und Big Data den gesamten Handelsprozess auf Amazon automatisiert und optimiert. Shop-Betreiber müssen nur noch festlegen, welche Marge ihre Artikel erzielen sollen. Clipperon kalkuliert automatisch alle weiteren Kosten für Logistik, Amazon, Steuern und Retouren, um so den Verkaufspreis zu ermitteln. Durch die Marktbeobachtung und Preisanalyse in Echtzeit erkennt der Algorithmus Chancen für höhere Gewinne und passt den Preis automatisch an. Ohne vergleichbare Konkurrenz steigt die Marge, ist der jeweilige Artikel preislich hart umkämpft, passt die Software den Preis nach unten an.

“Mit unserer Automation-Plattform Clipperon stellen wir sicher, dass jedes Produkt immer zum besten Preis verkauft wird - aber niemals mit Verlust für den Händler. Durchschnittlich steigern Händler ihren Umsatz so innerhalb weniger Wochen um das Fünffache. Gleichzeitig erhöht sich die prozentuale Marge dabei durchschnittlich um 83%”, führt Sascha Stockem, Geschäftsführer und Gründer von Nethansa, aus.

Jeder Händler kann ein Global Player werden

Die Chancen auf Umsatzsteigerung erhöhen sich deutlich, wenn weitere Märkte erschlossen werden. Jedes zusätzliche Land birgt nicht nur Millionen potenzieller Neukunden, sondern auch mehr Flexibilität in der Preis-Optimierung. Fällt die Produktnachfrage beispielsweise in Deutschland geringer aus, könnten in Frankreich bessere Chancen bestehen. Diese erkennt und nutzt Clipperon automatisch: der Artikel wird jetzt in Frankreich angeboten, die Software passt lokale Variablen, wie etwa Mehrwertsteuer, Logistik oder Rechnung, an. Wurde ein Artikel verkauft wird die entsprechende Rechnung ausgestellt, der Logistikpartner informiert und die Lagerbestände aktualisiert. Dank diesem automatisierten Verkaufsprozess können Händler ihre bereits gelisteten Produkte mit wenig Aufwand auf allen Amazon Marktplätzen weltweit vertreiben.

In Kombination mit den weiteren Dienstleistungen einer klassischen Amazon-Agentur übernimmt Nethansa darüber hinaus diverse Account-Management-Services wie Marketing, Vertrieb, Logistik oder Retouren-Management. Selbst den Kundenservice in aktuell sechs Sprachen kann Nethansa übernehmen. Nethansa bietet damit die 360° - Lösung des Amazon-Handels, welche es Verkäufern ermöglicht, sich auf die strategischen Aspekte ihres Geschäfts zu fokussieren.

Über Nethansa GmbH

Nethansa (www.nethansa.com) ist der führende Anbieter KI-gesteuerter E-Commerce-Software-Lösungen in Ergänzung mit allen Dienstleistungen für den erfolgreichen Handel auf Amazon. Das Hauptprodukt Clipperon ist eine SaaS-Software-Plattform, die den kompletten Handelsprozess auf Amazon integriert, automatisiert und optimiert. Sascha Stockem hat Nethansa 2016 gegründet und die Software Clipperon auf Grundlage seiner eigenen Erfahrungen mit dem Handel auf Amazon entwickeln lassen. Mit Hilfe von Clipperon wird der gesamte Handelsprozess für Hersteller und Reseller auf Amazon digitalisiert, integriert, automatisiert und optimiert. Mit Hilfe von Algotrading ist eine Effizienzsteigerung über den gesamten Kunden-Lebenszyklus hinweg und in allen Bereichen des Handels möglich: von Pricing, Marketing, Vertrieb, Steuern, Logistik bis hin zu Retouren-Management und Kunden-Service. Nethansa verfolgt die Vision, dass jeder zum globalen Händler werden kann.

Pressekontakte

Jeannine Rust

jeannine.rust@tonka-pr.com

030 403647 609

Hauke Trauernicht

hauke.trauernicht@tonka-pr.com

030 403647 619