

Preisgestaltung Captain Retag

Der monatliche Gesamtpreis, der Ihnen in Rechnung gestellt wird, ist zusammengesetzt aus einem Basispreis, welcher die reine Anzahl der Optimierungen berücksichtigt und einem Aufpreis für die gewählte Datenaktualität.

Basispreis

Der Basispreis entspricht den Kosten, welcher allein durch die Anzahl der durchgeführten Optimierungen pro Monat entsteht. Eine Optimierung entspricht dabei einem Preisvorschlag für einen Artikel auf Grundlage der Informationen (Konkurrenzpreise) eines Portals/Marktplatz zu dem Artikel. Werden zwei Portale gewählt so verdoppelt sich die Anzahl der Optimierungen. Hierdurch spiegelt sich die Anzahl der Portale in der Anzahl der monatlichen Optimierungen wider und unterliegen damit auch den Vergünstigungen durch die Preisstufen. Dabei bezahlt man für alle Optimierungen einer Stufe den entsprechenden Preis. Hat ein Kunden z.B. in einem Monat 7000 Optimierungen durchgeführt so bezahlt er für die ersten 10 jeweils 1,02€ pro Suche, für die nächsten 4990 0,0082€ und für die restlichen 2000 0,0061 € (Siehe Tabelle 1). Je mehr Optimierungen pro Monat umso günstiger werden die Preise pro Optimierung. Der Basispreis ergibt sich anschließend durch die Summierung der Kosten der verschiedenen Preisstufen (Siehe Beispiele).

Unabhängig von der Berechnung des Basispreises, werden jedem Kunden pro Monat 30.000 Optimierungen kostenlos gewährt. Diese können vom Kunden frei über den Monat verteilt werden und werden am Ende des Monats von der Gesamtzahl an durchgeführten Optimierungen abgezogen. Auf die übrigen Optimierungen wird obige Rechnung angewandt. Eine Übertragung auf den nächsten Abrechnungsmonat ist nicht möglich.

Aufpreis

Zusätzlich zum Basispreis wird die Aktualität, mit welcher die Daten ermittelt werden sollen, in Rechnung gestellt. Je aktueller die Daten, umso höher die Kosten und der Aufwand wobei auch dieser Faktor gestaffelt ist. Als Standard und somit Faktor 0 wird



eine Aktualität von 24 h (täglich) angesehen. Der Faktor erhöht sich bis zum Faktor 1 bei einer Aktualität von stündlich und bleibt bei einer Aktualität von über 24h bei 0 (Siehe Tabelle 2). Ermittelt wird der Aufpreis für die Aktualität durch Berechnung des Basispreises ohne Abzug des Freikontingents. Dieser Basispreis wird anschließend mit dem jeweiligen Aufpreismultiplikator multipliziert und ergibt so den Aufpreis.

Da der Kunde flexibel Preisoptimierungen mit verschiedenen Datenaktualitäten definieren kann, werden sämtliche Preissuchen nach sog. Optimierungskategorien sortiert und über den gesamten Monat gesammelt. Somit wird der Basispreis auf Grundlage aller Optimierungen eines Monats wie oben beschrieben ermittelt und anschließend anteilig mit den Faktoren der jeweiligen Optimierungskategorien multipliziert. Hierdurch kann, sowohl Kunden mit wenigen Tausend als auch Großkunden mit vielen Millionen Preisvorschlägen im Monat, ein fairer und konkurrenzfähiger Preis angeboten werden.

Die Beispiele 1, 2 und 3 sollen die oben beschriebene Vorgehensweise zur Preisfindung verdeutlichen.

Tabelle 1 – Preis pro Optimierung

Von	Bis	Preis
0	10	1,02 €
11	5.000	0,0082 €
5.001	15.000	0,0061 €
15.001	30.000	0,0046 €
30.001	50.000	0,0036 €
50.001	100.000	0,00155 €
100.001	250.000	0,00105 €
250.001	500.000	0,00081 €
500.001	1.000.000	0,00061 €
1.000.001	2.500.000	0,00031 €
2.500.001	100.000.000	0,00011 €

Tabelle 2 – Aufpreis Multiplikator für Datenaktualität

Von	Bis	Aufpreismultiplikator
1 h	1 h	1
2 h	3 h	0,75
4 h	5 h	0,5
6 h	11 h	0,25
12 h	23 h	0,1
24 h	47 h	0
48 h	71 h	0
72 h	168 h	0

Beispielrechnung 1

Anzahl Optimierungen im Monat: 20.000

Datenaktualität: 24 h

Portale: 1

Freikontingent: 30.000

Anzahl Optimierungen abzüglich Freikontingent: $20.000 - 30.000 = 0$

Basispreis = 0 €

Basispreis für Aufpreis = $((10 \times 1,02) + (4990 \times 0,0082) + (10.000 \times 0,0061) + (5000 \times 0,0046)) = 135,10 \text{ €}$

Aufpreis = $135,10 \text{ €} \times 0 = 0 \text{ €}$

Endpreis = $0 \text{ €} + 0 \text{ €} = 0 \text{ €}$

In diesem Beispiel wird davon ausgegangen, dass jede durchgeführte Optimierung dieselbe Datenaktualität besitzt und somit zu einer Optimierungsklasse gehören. Zunächst wird von den 20.000 Optimierungen, welche über den Monat gesammelt wurden, das Freikontingent von 30.000 abgezogen. Damit ergibt sich eine Restanzahl von 0 Optimierungen, welche in Rechnung gestellt werden. Für den Aufpreis wird der Basispreis ohne Abzug des Freikontingents errechnet und anschließend mit dem Faktor für die gewählte Aktualität multipliziert. Dieser ist in diesem Beispiel 0 da eine Aktualität von 24h gewählt wurde. Somit ist der Aufpreis 0€ und damit auch der Endpreis für diese Beispielrechnung 0€.

Beispielrechnung 2

Anzahl Optimierungen im Monat: 20.000

Datenaktualität: 6 h

Portale: 1

Freikontingent: 30.000

Anzahl Optimierungen abzüglich Freikontingent: $20.000 - 30.000 = 0$

Basispreis = 0 €

Basispreis für Aufpreis = $((10 \times 1,02) + (4990 \times 0,0082) + (10.000 \times 0,0061) + (5000 \times 0,0046)) = 135,10 \text{ €}$

Aufpreis = $135,10 \text{ €} \times 0,25 = 33,775 \text{ €}$

Endpreis = 0 € + 33,775 € = 33,775 €

In diesem Beispiel wird davon ausgegangen, dass jede durchgeführte Optimierung ebenfalls dieselbe Datenaktualität besitzt und somit zu einer Optimierungsklasse gehören. Zunächst wird von den 20.000 Optimierungen, welche über den Monat gesammelt wurden, das Freikontingent von 30.000 abgezogen. Damit ergibt sich eine Restanzahl von 0 Optimierungen, welche in Rechnung gestellt werden. Für den Aufpreis wird der Basispreis ohne Abzug des Freikontingents errechnet und anschließend mit dem Faktor für die gewählte Aktualität multipliziert. Dieser ist in diesem Beispiel 0,25 da eine Aktualität von 6h gewählt wurde. Somit ergibt sich ein Aufpreis von 33,775 € und damit ein Endpreis für diese Beispielrechnung von 33,775€.

Beispielrechnung 3

Anzahl Optimierungen im Monat gesamt: 50.000

Optimierung 1: Optimierungen: 13.000, Datenaktualität: 6 h

Optimierung 2: Optimierungen: 30.000, Datenaktualität: 12h

Optimierung 3: Optimierungen: 7.000, Datenaktualität: 2h

Portale: 1

Freikontingent: 30.000

Anzahl Optimierungen abzüglich Freikontingent: $50.000 - 30.000 = 20.000$

Basispreis = $((10 \times 1,02) + (4990 \times 0,0082) + (10.000 \times 0,0061) + (5000 \times 0,0046))$
= 135,10 €

Basispreis für Aufpreis = $((10 \times 1,02) + (4990 \times 0,0082) + (10.000 \times 0,0061) + (15000 \times 0,0046) + (20.000 \times 0,0036))$ = 207,10 €

Aufpreis = $(207,10 \text{ €} \times 13/50 \times 0,25) + (207,10 \times 30/50 \times 0,1) + (207,10 \times 7/50 \times 0,75)$ = 47,633 €

Endpreis = 135,10 € + 47,633 € = 182,733 €

In diesem Beispiel wurden Optimierungen mit unterschiedlichen Datenaktualitäten durchgeführt. Es gibt somit 3 verschiedene Optimierungsklassen, für welche über den gesamten Monat alle zugehörigen Preissuchen summiert wurden. Für die Preisberechnung wird nun zunächst wie in Beispiel 1 der Basispreis ermittelt, indem von der Gesamtzahl aller Optimierungen das Freikontingent abgezogen wird und anschließend die übrigen 20.000 mit den Preisen der entsprechenden Preisstufen multipliziert werden. Anschließend wird der Grundpreis für den Aufpreis ermittelt, welcher wiederum alle angefallenen Optimierungen ohne Abzug des Freikontingents berücksichtigt. Dieser wird jeweils anteilig mit dem Faktor für die Datenaktualität multipliziert, um damit den Aufpreis der verschiedenen Optimierungsklassen zu ermitteln. Abschließend wird der Basispreis mit dem Aufpreis summiert und ergibt so den Endpreis von 182,733 €.