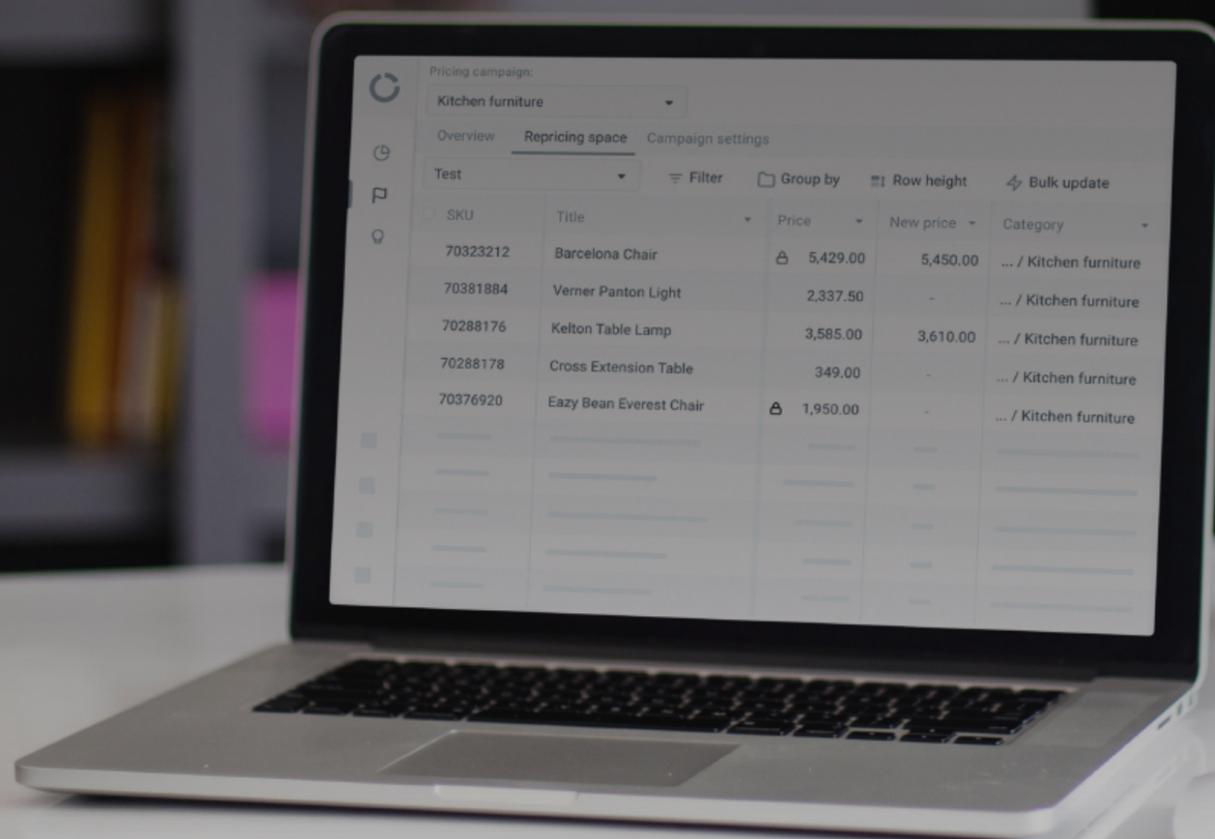


# Как увеличить доход и не потерять маржинальность

с помощью Оптимизации ценообразования



Pricing campaign: Kitchen furniture

Overview Repricing space Campaign settings

Test Filter Group by Row height Bulk update

SKU	Title	Price	New price	Category
70323212	Barcelona Chair	5,429.00	5,450.00	... / Kitchen furniture
70381884	Verner Panton Light	2,337.50	-	... / Kitchen furniture
70288176	Kelton Table Lamp	3,585.00	3,610.00	... / Kitchen furniture
70288178	Cross Extension Table	349.00	-	... / Kitchen furniture
70376920	Eazy Bean Everest Chair	1,950.00	-	... / Kitchen furniture

# Ситуация:

Выполнение ежеквартальных KPI является главной задачей команды категорийных менеджеров. Как правило, менеджеры пытаются увеличить доход без потери маржинальности. При этом, команда должна считаться с некоторыми ограничениями, такими как:

- Наличие минимально и максимально допустимого процента изменений в цене каждого товара.
- Переоценка должна проводиться для максимального количества товаров.
- Определенные группы товаров могут быть заблокированы для переоценки.
- Затраты и влияние Минимальной Рекламируемой Цены.

Команда может использовать одно из двух доступных решений: использовать традиционный подход или попробовать Оптимизацию ценообразования с искусственным интеллектом от Competera. При этом:

### **Традиционный подход**

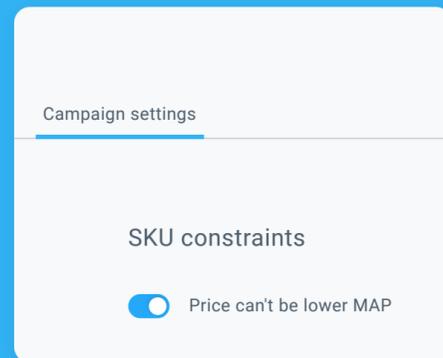
- Основан на SKU-анализе.
- Иницирует промо-кампании внутри каждой или нескольких категорий продуктов.
- Не позволяет спрогнозировать влияние увеличения продаж на маржинальность.

### **Подход Competera:**

- Основан на машинном обучении и сложных математических расчетах.
- Предоставляет комплексный анализ всего товарного портфеля.
- Поднимает цены чтобы увеличить допустимые SKU.
- Проводит уценку товаров для уменьшения допустимых SKU.

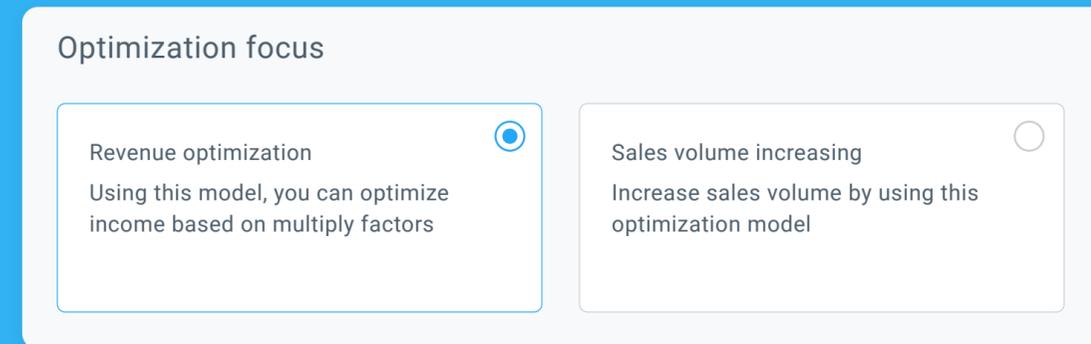
# Как это работает

# 1



Все необходимые ограничения можно настроить выбрав ценовую кампанию для определенной категории продуктов в разделе «Настройки кампании».

# 2



Вы можете выбрать фокус оптимизации переключаясь между моделями Competera. В данном случае, мы используем модель оптимизации доходов.

# 3

<input type="checkbox"/> SKU	Title	Price	New price	Difference	Pricing type
70328923	Barcelona Chair	<input type="checkbox"/> 5,429.00			
70224953	Broken Stripe Rug	2,239.00			
70224567	Nathan Young Bookshelf	4,149.00			
70284263	Entu Side Table	2,113.00			
70284264	Verner Panton Light	<input type="checkbox"/> 1,029.50			
70294163	Cross Extension Table	382.50			
70284571	Kaiser-idel™ Luxus Table L...	4,350.00			
70201958	Soft Dog Pendant	249.00			
70212247	Visu Chair	846.00			

Вы можете заблокировать переоценку для продуктов, а также ввести дополнительные значения (например, MAP, Cost и другие), которые должны быть учтены моделью.

# 4

**Products to reprice**

200 products

- Decreased: 128 (64%)
- Increased: 72 (36%)

**Potential boost forecast**

Revenue	+ 12.1% ↑
Profit	+ 7.5% ↑
Sales volume	- 2.2% ↓
Margin	12% ↑

Overview table:

<input type="checkbox"/>	SKU	Title	Price	New price	Category
<input type="checkbox"/>	70323212	Barcelona Chair	<input type="checkbox"/> 5,429.00	5,450.00	... / Kitchen furniture
<input type="checkbox"/>	70381884	Verner Panton Light	2,337.50	-	... / Kitchen furniture
<input type="checkbox"/>	70288176	Kelton Table Lamp	3,585.00	3,610.00	... / Kitchen furniture

Проверьте доход и маржу, которую сгенерируют новые цены и сохраните изменения. Все остальное сделает Competera.

# Заключение

Категорийные менеджеры неизбежно сталкиваются с рядом трудностей используя традиционный подход к ценообразованию. Часто менеджерам удается повысить отдельные показатели, при этом общие цели не достигаются. В таких случаях, имеет место так называемая ‘каннибализация продаж’. Кроме этого, ценовые акции могут не принести желаемых результатов так как клиенты привыкли к регулярным скидкам. В результате, рост спроса лишь на определенные продукты может привести к уменьшению прибыли от общего портфеля.

**С помощью алгоритмов Competera, менеджер может настроить оптимальный баланс продаж и маржинальности, максимизировать доход и, наконец, увеличить общую маржинальность портфеля. Таким образом, компании удастся достичь их главных целей.**

Competera – это комплексная платформа ценообразования, предлагающая программное обеспечение для ритейла: высококачественный мониторинг рынка, продвинутую аналитику и оптимизацию ценообразования. Мы помогаем увеличивать доход, оставаться конкурентоспособными и расти в области ритейла.



Узнайте, как Competera может улучшить вашу ценовую стратегию. Свяжитесь с нами:



**Competera UK**

+44 207 971 1479 | [emea@competera.net](mailto:emea@competera.net)  
Project House, 9 Marsh street, BS1 4AA  
Bristol, United Kingdom



**Competera US**

+1 332 331 8669 | [us@competera.net](mailto:us@competera.net)  
8805, Santa Monica Blvd, LA  
West Hollywood, California 90069-4109, United States



**Competera SG**

+65 9177 3635 | [apac@competera.net](mailto:apac@competera.net)  
018936, 7 Straits View, Marina One East Tower,  
#05-01, Singapore