

Как ведущий европейский ритейлер максимизировал прибыль без потери маржинальности

Клиент



Ведущий европейский ритейлер электроники

Регион

Восточная Европа

Решение

Price Optimization

Увеличить прибыль без потери маржинальности

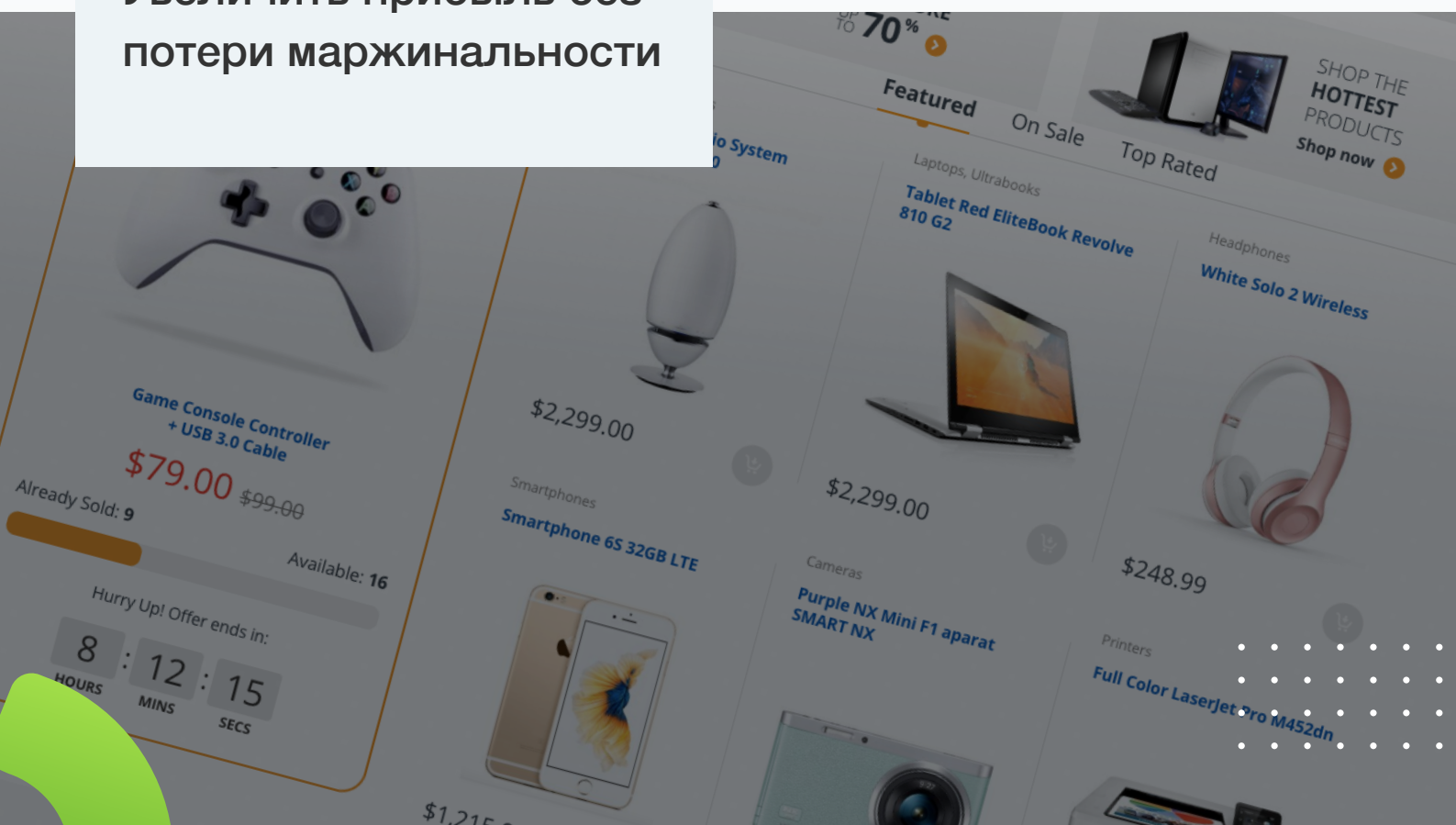
«Погоня за ценами не прекращается.

Формирование оптимальных цен — ключевой инструмент эффективного управления доходами. Основной вопрос: какими должны быть ценовой диапазон и корректировка цен, чтобы прибыль и маржинальность росли.»



Татьяна Моисеенко

Коммерческий директор
Фокстрот



О Клиенте Клиент — крупный восточноевропейский омниканальный ритейлер, член Euronics International, международной ассоциации независимых электронных ритейлеров, в которую входит более 14,000 компаний из 36 стран.

Цель Ритейлер искал наиболее быстрый и экономически выгодный способ повысить маржинальность в условиях конкурентного рынка электроники. Компания нуждалась в технологическом решении, чтобы оптимизировать ценообразование и сделать его независимым от конкурентов. Технологическое решение обеспечивало самый быстрый и самый высокий ROI.

Проблема Ритейлер исчерпал все возможности масштабирования на рынке, которые не требовали вовлечения нескольких команд, крупных инвестиций и долгого времени для запуска. Помимо этого, компания постоянно копировала ценовые и промо-решения конкурентов (так же, как и остальные игроки рынка), не анализируя их эффект.

До сотрудничества с Competera, Ритейлер сталкивался с проблемами, которые не давали ему расти:

- Экспертное ценообразование: менеджеры основывали ценовые решения скорее на интуиции и данных о нескольких неценовых факторах (наличие товаров, роль и позиционирование SKU), чем на исторических и конкурентных данных.
- Повторяющиеся ошибки в ценовых и промо-кампаниях: у ритейлера не было единой базы данных о результатах предыдущих решений.
- Непредсказуемый эффект ценовых и промо-решений: категорийные менеджеры ритейлера были перегружены задачами, которые забирали огромную часть времени, что не позволяло анализировать цены для каждого продукта.
- Отсутствие единой базы данных о результатах предыдущих решений.



- Громоздкий и медленный процесс ценообразования: внутренней ERP-системе и ценовой системе, основанной на Excel, не хватало технической мощности, чтобы хранить и обрабатывать ценовые данные.

Решение

Competera предложила переключиться с экспертного ценообразования на использование новейших алгоритмов машинного обучения в рамках пилота, чтобы оптимизировать процесс ценообразования на основе бизнес-целей Клиента.

Пилот, в котором участвовали тестовая и контрольная группы, преследовал три основные цели:



Максимизировать прибыль без потери маржинальности



Прекратить копировать действия конкурентов



Продемонстрировать эффективность решения Competera

В тестовой группе алгоритм предлагал цены, в то время как в контрольной группе процесс ценообразования остался неизменным.

Решение Competera проводило расчеты, анализировало данные и предлагало подходящие для ритейлера рекомендации, которые позволяли выставлять цены не копируя конкурентов.

Алгоритм принимал во внимание большее количество факторов и взаимосвязей, в том числе особенности работы и ценообразования Ритейлера.

Результаты

Категорийные менеджеры получили инструмент, который позволил прогнозировать эффект ценовых решений и опираться на данные при их принятии. Менеджеры смогли переключиться с рутинных задач на переговоры с производителями.

Пилот показал следующие результаты (которые контрастировали с изначально ожидаемым ростом прибыли на 4-5%):

- В тестовой группе прибыль выросла на **16%**, а в контрольной — на **2.4%**.
- Оборот в тестовой группе вырос на **14%**, а в контрольной — на **2.6%**.
- Объем продаж вырос на **2.7%** в тестовой группе, а в контрольной упал на **5.1%**.
- Алгоритму удалось удержать маржинальность на уровне **98.5%**, в то время как маржинальность в контрольной группе упала до **47%**.

Алгоритм продемонстрировал такой впечатляющий результат, так как использовал исторические данные, чтобы установить нелинейные взаимосвязи между продуктами и предлагать контринтуитивные решения, которые до этого никогда не принимались менеджерами.

Правильные цены. На все товары. Ежедневно

Competera UA

+38 044 392 8056
ek@competera.net

Competera RU

+7 499 703 0223
ob@competera.net

Competera UK

+44 203 608 7782
emea@competera.net

Competera US

+1 425 854 5391 | us@competera.net
8805, Santa Monica Blvd, LA West Hollywood, California
90069-4109

Competera SG

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