

A child is sitting on a rug in front of a tent, surrounded by Christmas trees and gifts. The scene is dimly lit, with warm lights from the trees and a fireplace in the background. The child is wearing a light-colored dress and is looking down at something in their hands. There are several wrapped gifts on the rug. The overall atmosphere is cozy and festive.

BALSAM
BRANDS

Оптимальные скидки для увеличения валовой прибыли и эффективных распродаж

В этом кейсе вы узнаете, как прогностические модели Comperera помогли Balsam Brands увеличить валовую прибыль на 3,4% и эффективней управлять распродажей в праздничный сезон 2020 года.

Balsam Brands – американский **онлайн-ритейлер** премиальных искусственных елок и сезонных украшений **с годовым оборотом более \$200 млн.**

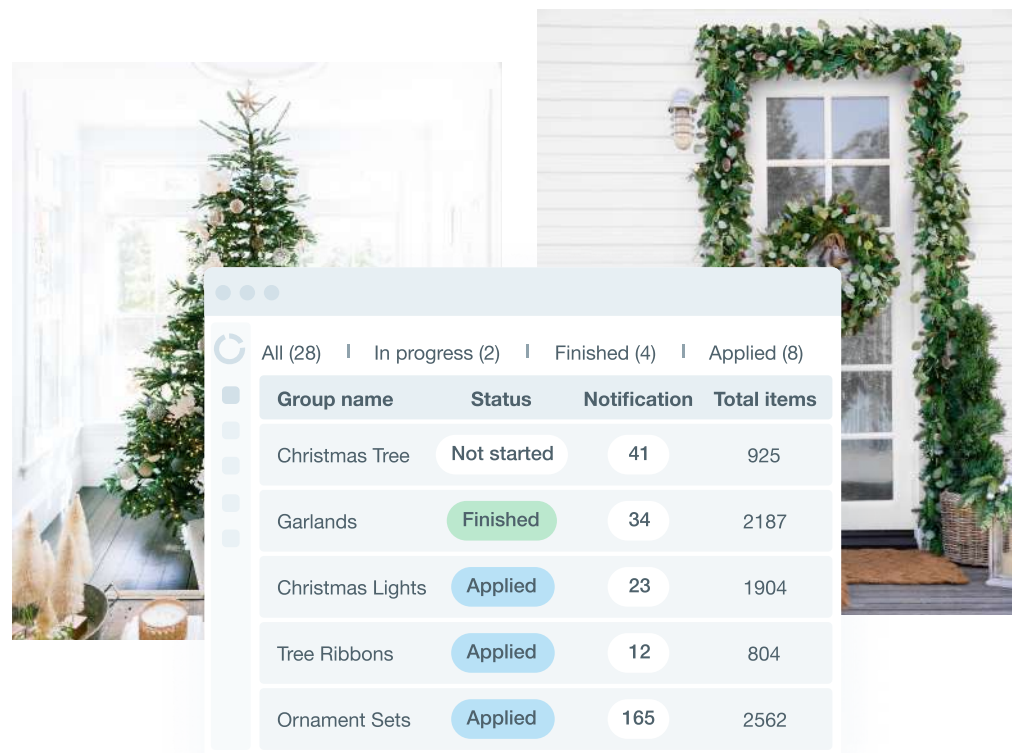
Компания помогает создавать праздничную атмосферу в миллионах домов по всему миру, работая в 4 географических регионах.

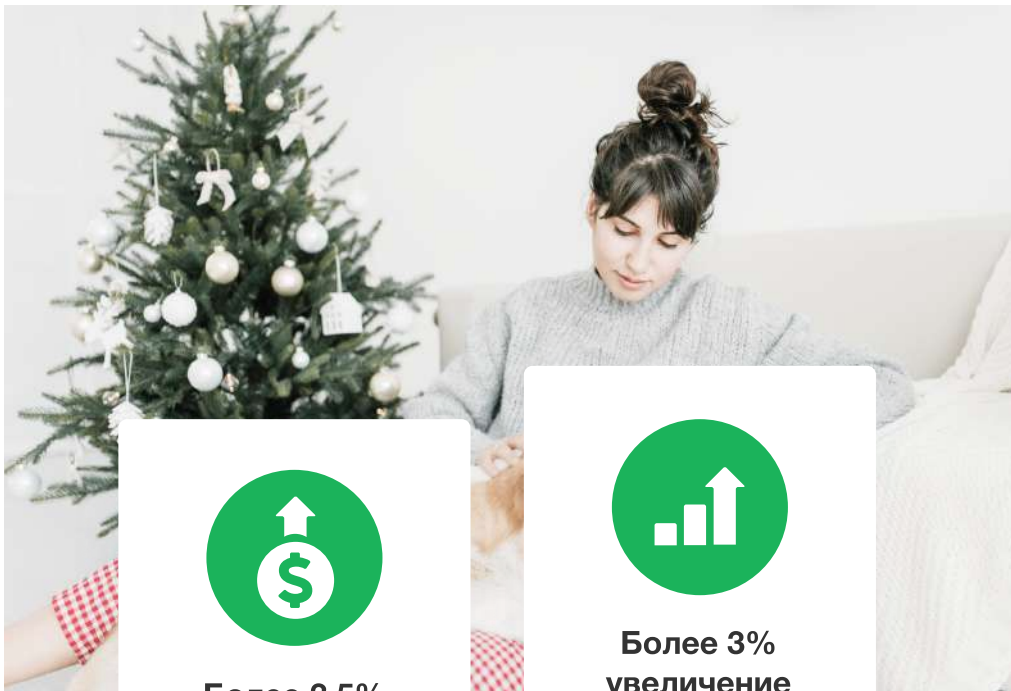
Кратко о главном

Ритейлер праздничного декора Balsam Brands использовал решение Competera для оптимизации скидок на ассортимент.

Являясь ведущим производителем искусственных елок и украшений для дома, бизнес Balsam Brands отличается **чрезвычайной сезонностью**. Компания использовала Competera для оптимизации снижения цен на свой ассортимент.

Ритейлеру требовалось решение, которое позволило бы плавно управлять планами продаж и смогло бы предотвратить падение маржинальности из-за чрезмерного снижения цен в высокий сезон. Другими словами, Balsam Brands нужен был автоматизированный, умный инструмент с возможностью настройки ценовой стратегии на основе данных. В ходе внедрения Competera нам удалось **переосмыслить традиционный подход** к тестированию оптимизационных решений.





**Более 3.5%
прирост
выручки**



**Более 3%
увеличение
валовой
прибыли**

Мы предоставили клиенту экономически эффективный и быстрый способ проверки эффективности инструмента, учитывая специфику его бизнеса.

Кроме этого, команда Competera адаптировала функционал платформы и дополнила ее пользовательскими функциями в соответствии с требованиями и потребностями клиента.

Во время праздничного сезона 2020 года компания Balsam Brands получила 24 000 рекомендаций по снижению цен. Они были основаны на исторических данных о транзакциях, бизнес ограничениях, ценовой архитектуре, наличии продукции на складах и других важных данных.

Такой подход к формированию скидков позволил Balsam Brands оптимизировать ценообразование и достичь поставленных целей продаж.

“По мере роста бизнеса для нас было важно принимать ценовые решения на основе рыночных тенденций, аналитики сайта и других важных данных, которые менеджер по ценообразованию вряд ли сможет учитывать одновременно. Умные алгоритмы Competera сделали наше управление ценами более проактивным и основанным на данных, а также сэкономили команде 50% времени от рутинных задач. Competera показала, как ИИ может преобразовать традиционные процессы и стратегии ценообразования.”



Джойс Лин, Старший E-Коммерс
Бизнес Менеджер в Balsam Brands

Задачи

Balsam Brands обратилась к Competera с тремя ключевыми проблемами:



Трудоемкий процесс ценообразования:

Еженедельно команда из двух менеджеров по ценообразованию тратила более 12,5 часов на переоценку.



Отсутствие “умного”

решения: Таблицы Excel, которые использовались для управления ценами, перестали удовлетворять запросы команды. Менеджерам требовался единый инструмент для управления ценами, учитывающий рыночные тенденции.



Экстремальная сезонность:

80% годовых продаж приходится на последние три месяца года. Соответственно, для сохранения маржи и валовой прибыли команде необходимо достигать всех намеченных целей по распродажам.

Бизнес цели

- ✓ **Автоматизация еженедельных переоценок** для экономии времени и ресурсов команды.
- ✓ **Возможность принимать ценовые решения, основываясь на данных.**
- ✓ **Возможность корректировки цен** в соответствии с планом продаж и увеличение ключевых бизнес-показателей.

Решение

Регулярные **рекомендации по снижению цен с учетом потребительского спроса для защиты маржинальности** и проведения более предсказуемых распродаж.

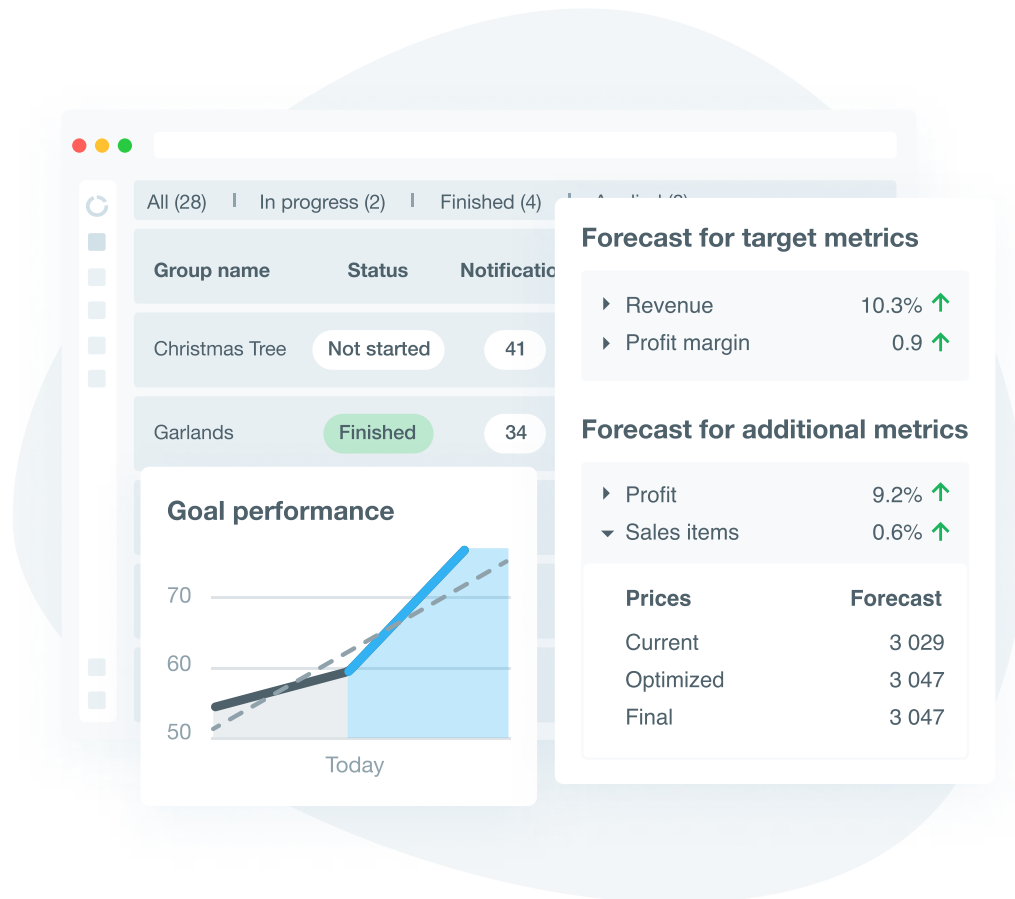
Пилотный запуск

Balsam Brands не подходил традиционный A/B-тест, используемый для проверки эффективности Competera. Дело в том, что только для тестирования предложенного решения компании потребовался бы целый бизнес-сезон, и еще один – для полного внедрения Competera. Поэтому наша команда пересмотрела традиционный подход к тестированию и предложила инновационный метод, который позволил бы провести тест **используя только исторические данные клиента. Пилотный запуск был разделен на 2 фазы.**

Прогнозирование продаж

Для первого этапа наша data science команда предложила использовать так называемый “бэккастинг” (метод ретроспективного прогнозирования, который предполагает предсказание неизвестных переменных для объяснения уже известных значений). То есть, мы предложили точно спрогнозировать продажи и выручку так, если бы проект был запущен в начале 2019 года. При этом, команда не знала данных 2019 года, в отличие от клиента. Выручка на данном этапе была определена в качестве ключевой метрики для проверки точности алгоритмов.

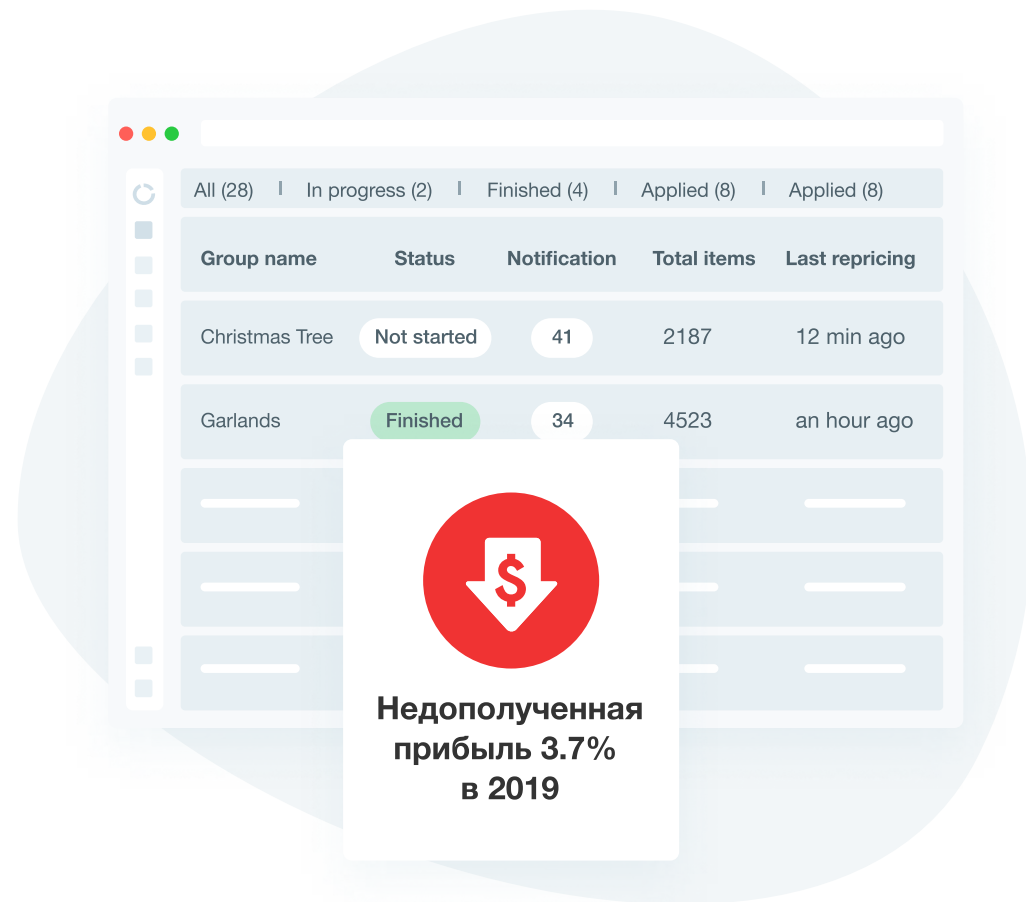
Результаты: В ходе тестирования прогностические модели Competera достигли **96%** точности прогноза общей выручки и **99,6%** точности прогноза выручки в категории “Деревья”.

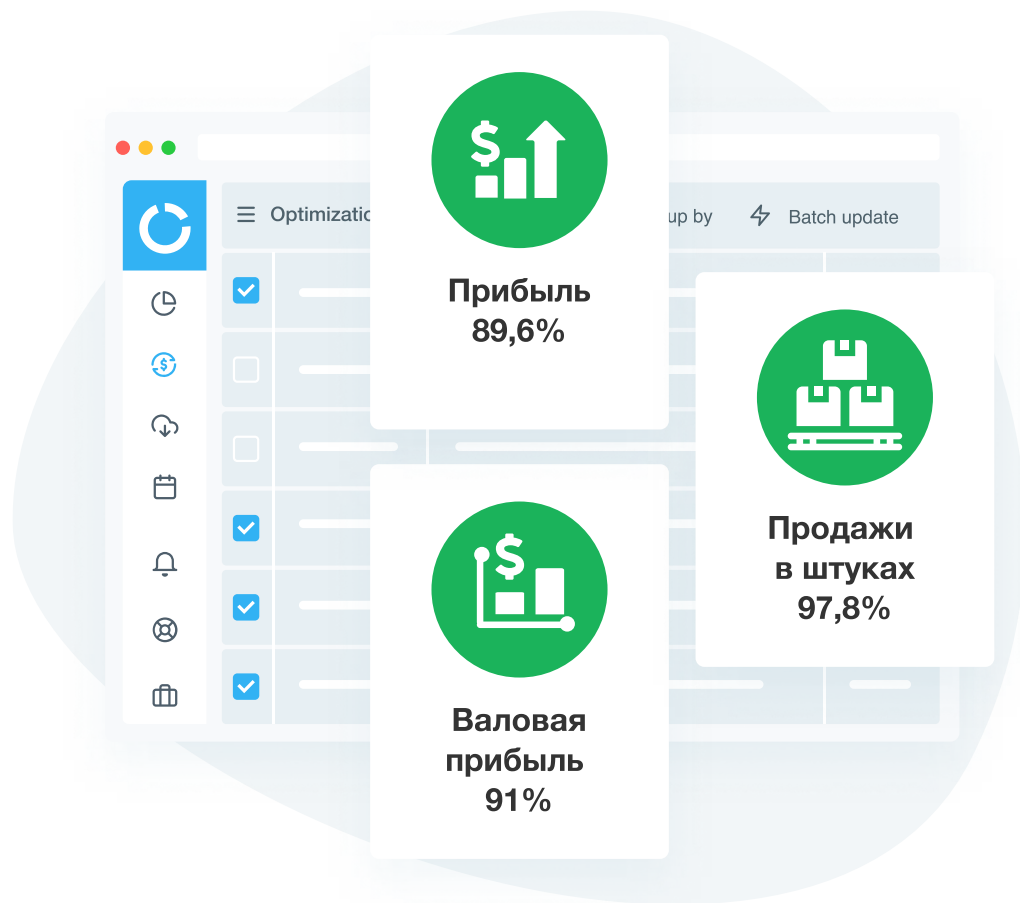


Оценка упущенной выгоды

Используя данные, полученные на первом этапе, команда подсчитала дополнительную прибыль, которую мог бы получить клиент в период праздников 2019 года, елси бы использовал ИИ алгоритмы Competera.

Результаты: команда спрогнозировала, что клиент недополучил 3,7% от общей прибыли. В итоге, это подтвердилось результатами, полученными в 2020 году.





Точность прогнозирования

Нейронные сети Competera не только обеспечили высококачественные ретроспективные прогнозы на праздничный сезон 2019 года, но и точно спрогнозировали результаты, достигнутые Competera уже в реальности в предпраздничный и праздничный сезон 2020 года.

“Управление товарными запасами и увеличение доходов в условиях высокой сезонности были недостающим элементом в портфолио практических сценариев использования Competera. Благодаря уникальному запросу клиента мы заново открыли для себя огромные возможности нейронных сетей, которые могут точно **прогнозировать бизнес-результаты ритейлера на основе его исторических данных**. Это дает возможность качественно и экономично продемонстрировать эффективность решения”.

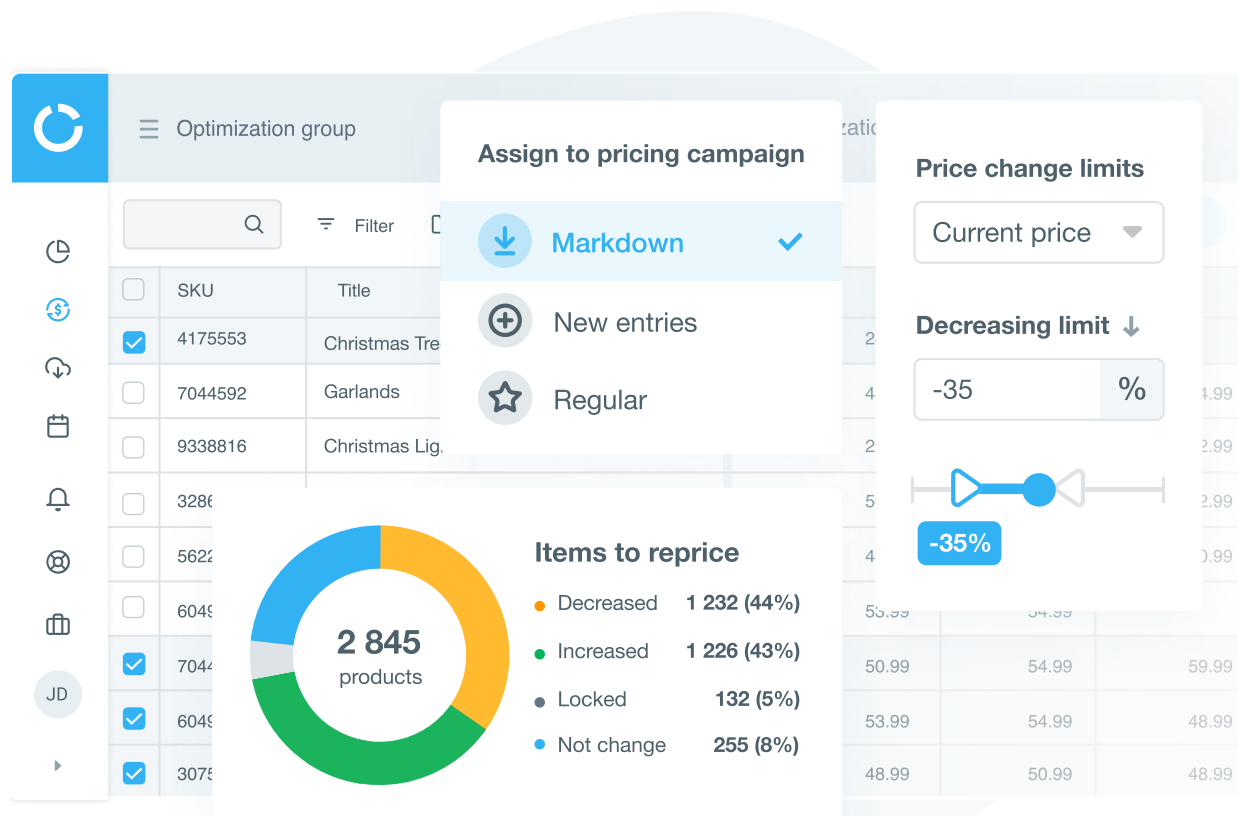


Владимир Кучканов

Продуктовый Менеджер в Competera

Реализация

Еженедельно **Competera** помогала ритейлеру проводить кампании по снижению цен на товары и совершенствовала используемые модели искусственного интеллекта. Последние обрабатывали свежие данные о продажах, наличии товаров на складе, анализировали бизнес-ограничения и рекомендовали оптимальные скидочные цены. Более того, алгоритмы Competera учитывали и так называемые **“ценовые лестницы”**, предлагая новую цену для товара не просто на основе спроса, а с учетом его влияния на другие продукты в своей категории.



Настройка решения

Учитывая запросы команды по ценообразованию Balsam Brands, платформа Competera была дополнена рядом индивидуальных функций:

1

Специальный “оптимизатор”

следит за складскими запасами и коэффициентом продаваемости, чтобы оптимизация соответствовала планам продаж.

2

Бизнес ограничения

для ценообразования на основе эластичности спроса позволяют учитывать скидки в печатных каталогах и с помощью прогностических алгоритмов предлагать более глубокую скидку на онлайн-ассортимент.

3

Специальные бизнес

ограничения, учитывающие долю ассортимента на скидках, внутреннюю ценовую структуру и ценовые лестницы.

4

“Коэффициент продаваемости” помогает менеджерам устанавливать еженедельные цели и отслеживать их достижение.

5

Интеллектуальные правила округления

автоматически округляют рекомендованные цены в зависимости от категории товара.

6

“Наличие товара” показывает количество доступных деревьев и предметов декора на складе.

Результаты

Balsam Brands использовали ценовую оптимизацию от Competera для проведения регулярных переоценок и управления распродажами во время **бизнес-сезона 2020 года**. Клиент получил следующие **результаты**:



Более 3%
Увеличение валовой
прибыли



Более 3.5%
Прирост выручки



12 кампаний
по переоценке



6 часов экономии
времени еженедельно



6 категорий
участвовали
в переоценке



24,000 ценовых
рекомендаций

Благодаря подходу Competera, **точность прогнозирования** процента успешных продаж **повысилась на 16,2%** во флагманской категории "Деревья", а в среднем на 7,6% в других категориях.

“Глубокий отраслевой опыт Competera и ее уникальные алгоритмы машинного обучения особенно подкупили нас при выборе поставщика технологий. Удобство использования платформы является еще одной отличительной чертой, которую хочется выделить: Competera позволит вам с первого взгляда охватить все ключевые группы SKU, отследить внутреннюю ценовую архитектуру, применить лучшие эконометрические методы и перенаправить рабочие ресурсы на стратегическое планирование и долгосрочный рост бизнеса”.



Мэтт Льюис, Старший Специалист
по E-Комерс Стратегии в Balsam Brands

Рoadmap для Balsam Brands

После достижения всех поставленных целей проекта, ритейлер планирует внедрить решение от Competera в других регионах.

Пилот:

прогнозирование продаж и прибыли Balsam Brands в США методом бэккастинга

Внедрение рекомендаций

по снижению цен на основе спроса на весь ассортимент (США)

Внедрение ценообразования

на основе спроса в других странах

Пилот для оптимизации уценок

Внедрение оптимизации уценки



Competera Pricing Platform **помогает ритейлерам создавать оптимальное ценовое предложение** с помощью проактивного ценообразования для всех каналов продаж.

Узнайте, как Competera помогала другим ритейлерам процветать

ИСТОРИЯ УСПЕХА

Электроника

Как достичь роста валовой прибыли на 4,5%



ИСТОРИЯ УСПЕХА

Intertop

Оптимизация сезонной распродажи



ИСТОРИЯ УСПЕХА

Wiggle

Скорость переоценки x2 в пяти регионах



Хотите узнать больше или прокомментировать? Пишите нам info@competera.net