



Мониторинг рынка

RD Electronics

 competera

Как установить оптимальные цены сразу на пяти европейских рынках

Кейс омниканального ритейлера RD Electronics

В этом кейсе Competera рассказывает, как помочь ритейлеру расти и оставаться конкурентоспособным на новых рынках с помощью качественных конкурентных данных и эффективной автоматизированной системы ценообразования.

... Competera помогла оптимизировать работу менеджера. При этом мы улучшили реакцию на изменение цен, а индикаторы контроля цен стали более четкими.

Богдан Нестеренко

РУКОВОДИТЕЛЬ ТРАНСГРАНИЧНЫХ ПРОЕКТОВ RDE



RDE LT

О клиенте

RD Electronics — омниканальный ритейлер электроники, насчитывающий 30 офлайн-магазинов в Латвии и пять онлайн-магазинов в странах Северной Европы.

География

Клиент Compepera давно и успешно работает в Латвии, Литве, Эстонии, Финляндии и Швеции. В ближайшем будущем планируется выход на рынки Великобритании и Польши.

Проблема

Из-за недостаточного понимания локальных ценовых особенностей, ритейлер начал терять в продажах на новых рынках и в новых каналах продаж.

Решение

Автоматизированная система ценообразования на основе своевременных и точных данных о ценах ключевых конкурентов.

Результаты



Рост продаж на 60% за два месяца; увеличение эффективности операционной работы компании



Эффективные промо-стратегии и стратегии ценообразования для каждого нового рынка и канала продаж



Полностью автоматизированные рекламные кампании, включая баннеры и специальные предложения



Более результативные и сбалансированные переговоры с поставщиками



Менеджеры избавлены от рутинных задач и могут переключаться на стратегические задачи

О клиенте

Ведущий омниканальный ритейлер электроники RD Electronics владеет сетью из 30 офлайн-магазинов в Латвии с 1993 года. В 2011 году компания начала расширяться на онлайн-рынки Литвы, Эстонии, Финляндии и Швеции.

Цель

Ритейлер искал способ предложить конкурентные онлайн-цены для стран с разной ценовой чувствительностью. Выбранные RD Electronics страны имеют свои особенности рынка и по-разному реагируют на ценовую политику компании. Так, покупатели в Эстонии, Финляндии и Швеции чувствительны к брендам, а покупатели в Латвии и Литве более чувствительны к цене.

“**Если вы не получаете данные и не работаете с ними, при большом объеме SKU ваши цены скорее всего будут вне рынка. Поставив даже 10%-ю наценку на группу товаров, вы можете не попасть в тренд. Цена будет либо сильно выше рынка, либо ниже рынка, а значит, вы либо вы недозаработаете, либо не продадите товар.**”

Богдан Нестеренко

РУКОВОДИТЕЛЬ ТРАНСГРАНИЧНЫХ
ПРОЕКТОВ RDE



Проблема

Проработав на рынке Латвии более 20 лет, ритейлер решил расширяться на Литву, а затем — на Эстонию, Финляндию и Швецию, запустив несколько онлайн-магазинов. Первым шагом на рынке Литвы был запуск магазина с латвийскими ценами. “Что ж, мы на рынке!” — подумали в компании.

Спустя некоторое время ритейлер обнаружил, что рынок Литвы сильно отличается от рынка Латвии в вопросах ценового восприятия. Несмотря на то что сайт компании привлекал покупателей, уровень конверсии оставался низким.

Компания “RD Electronics” решила нанять отдельного менеджера, который отвечал бы за ручную переоценку двух тысяч товаров ежедневно. Продажи выросли, однако, ситуация быстро изменилась. Конкуренты начали копировать действия ритейлера и вскоре “выбросили” компанию за пределы рынка. При этом менеджер был не в силах проверять и переоценивать товары с нужной скоростью.

Компания решила привлечь ИТ-отдел для создания внутренней автоматизированной системы ценообразования. Она должна была решать сразу две проблемы: собирать данные о ценах ключевых конкурентов и устанавливать новые цены на основе заданных правил.

В итоге, IP-адреса ритейлера были заблокированы на всех крупных ценовых агрегаторах в Литве, Латвии и Эстонии. Ритейлер не только потерял возможность собирать данные о ценах, но и не смог предлагать свои товары через один из важнейших каналов продаж.

Компания решила начать сотрудничество с внешним провайдером данных и выбрала Competera.

Решение

Начиная с 2014 года, RD Electronics выстроил мощное присутствие на всех интересующих рынках. Начиная с 2015 года, компания анализирует ценовые особенности рынков с помощью данных от Competera. RD Electronics успешно стабилизирует и удерживает цены для всех товаров на уровне рынка, а также выставляет оптимальные цены с помощью автоматизированной системы ценообразования (так называемого “ценового робота”). В результате, за первые два месяца сотрудничества, только на литовском рынке, ритейлер **увеличил продажи на 60%**.

Компания использовала данные Competera, чтобы полностью автоматизировать сбор данных, а также процесс ценообразования для части ассортимента. Более того, в ближайшем будущем ритейлер планирует масштабировать решение автоматического ценообразования на весь свой ассортимент.

При выборе Competera компания опиралась на несколько критериев:

- Адаптивность и гибкость системы.
- Возможность быстрой интеграции с внутренней ERP-системой ритейлера.
- Наличие системы отчетов о крупных изменениях на рынке и в деятельности конкурентов.
- Качество данных (точность от 95%)
- Гибкость алгоритма доставки данных (данные доставляются в течение 2-3 минут не позднее, чем за два часа до ежедневной переоценки).

Также данные от Comperera доступны через API во внутренней системе управления онлайн-магазина или хранятся в Excel файле.

Одним из сложных вызовов при интеграции с Comperera стал список правильных параметров для мониторинга товарных соответствий. Крайне важно было установить “связи” между правильными товарами. Например, iPhone, продаваемый RD Electronics, должен был четко соответствовать такой же модели смартфона у ключевых конкурентов. В противном случае, неправильные данные приводили бы к неправильному ценообразованию.

Вторым вызовом стало недоверие к данным и системе со стороны менеджеров ритейлера. Поначалу они опирались на собственный опыт ценообразования, однако, с ростом эффективности системы, эта проблема была полностью нивелирована.

”

Если ваш Product Manager утверждает, что справится с выставлением цен лучше машины — не верьте. Лучше машины человек не работает. Мы проводили пилотный проект, в котором попросили менеджера выставлять цены. Через два дня наша цена стала хуже, чем у конкурентов, потому что загрузка менеджера позволяла перепроверять эти позиции максимум раз в две недели. То есть, на протяжении двух недель цены могли быть просто-напросто хуже рыночных. Здесь стоит отметить, что внедрение автоматизированных решений (робота) требует времени не только для решения технических вопросов, но и для работы с людьми. После детального разбора и обучения они начинают понимать всю эффективность и совсем по-другому относятся к новшествам.

Богдан Нестеренко

РУКОВОДИТЕЛЬ ТРАНСГРАНИЧНЫХ
ПРОЕКТОВ RDE



Как RD Electronics использует конкурентные данные Competera

Ритейлер использовал данные Competera в нескольких пилотных и действующих проектах. Это позволило ему сохранить конкурентное преимущество на старых и новых рынках. Богдан Нестеренко, руководитель трансграничных проектов RDE перечисляет результаты, которые стали возможны благодаря автоматизированной системе ценообразования.

Рост онлайн- и офлайн-продаж

“Конкуренты увидели, что они проигрывают по цене и начали разрабатывать собственных ценовых роботов. Рынок начал стабилизироваться, поэтому для привлечения покупателей в офлайн-магазины мы в основном используем онлайн-цены. Так мы можем не только продавать товар, но и до-продавать его, зарабатывая на этом.

Мы предлагаем товары, устраивающие нас по маржинальности, и при этом занимающие первые позиции в ценовых агрегаторах. Эти ценники затем мы выводим в розницу отмечая, что лучшая цена в интернете есть также и в офлайне (у нас)”.

Более эффективные менеджеры

“Ситуация меняется. Скоро эффективность менеджеров будет измеряться не умением выставлять цены, а степенью успешности переговоров с поставщиками, умением управлять доставкой, эффективностью работы с покупателями и повышением эффективности работы компании в целом. Автоматизированная система ценообразования как раз и позволяет это делать, так как уведомляет менеджера о серьезных расхождениях цен и помогает анализировать эффективность переговоров менеджера с поставщиками.

Роботы (или автоматизированные системы) должны принимать до 80% рутинных решений. Это позволяет менеджерам переключиться на более стратегические и “умные” задачи”.



Эффективные переговоры с поставщиками по поводу РРЦ

“Цены предложенные роботом аргументированы, поэтому мы пользуемся этим во время переговоров с поставщиками. Они полностью опираются на данные о конкурентах и рынке, поэтому нас невозможно обвинить в слишком низких или высоких ценах”.

Люди вообще не реагируют на цену, если она ниже 10 евро

“Система позволила понять несколько важных инсайтов. Например, у нас был неэффективный кейс с флеш-накопителями. Выставляя цену, мы поставили плюс один цент от цены конкурентов. В итоге, продажи не выросли, а мы только убили маржинальность. Если товар дешевый, в рознице человек не будет бегать и проверять разницу в цене — евро это или полтора. Он пришел и купил товар здесь и сейчас. Люди вообще не реагируют на цену, если она ниже 10 евро. Наличие здесь и сейчас — вот главный показатель. И самая основная задача тут — это продать”.



Эффективные цены офлайн

“Решение Competera уведомляет о серьезных ценовых расхождениях с конкурентами, поэтому мы переоцениваем только товары с чрезмерно низкими или высокими ценами. Если разница в цене не превышает 1 евро, мы ничегоне меняем. Так мы экономим и на распечатке ценников, и на общей переоценке в офлайн-магазинах”.



Автоматические рекламные кампании для топ-товаров

“Нам удалось запустить специальные предложения на продукты с лучшими ценами на рынке — и при этом не потерять прибыль. Как? Просто сфокусировав клиента не на скидках, а на демонстрации того, что у нас выгоднее всего. В этом кейсе система помогает не только выставить цену, но и оптимизировать затраты. Все, что надо: прописать основной алгоритм и начать по нему работать. Все остальное — заботы машины”.

Автоматические кампании включали в себя автоматические онлайн-баннеры, спецпредложения и распродажи.



Вся интернет-коммерция движется в сторону эффективности. Меньше человеческого труда, больше автоматизации и оптимизации. Без этого никак. Поэтому инструмент ценового работа как таковой — это будущее. Когда-то весь процесс ценообразования будет автоматизирован так, чтобы работать в реальном времени. При этом менеджеры будут отвечать только за стратегические задачи.

Богдан Нестеренко


РУКОВОДИТЕЛЬ ТРАНСГРАНИЧНЫХ
ПРОЕКТОВ RDE



О Competera


Competera — это стандарт ценообразования в ритейле. Компания помогает клиентам увеличивать прибыль, оставаться конкурентными и расти с помощью двух собственных продуктов: “Мониторинг рынка” и “Оптимизация ценообразования.”

“Мониторинг рынка”



“Мониторинг рынка” предоставляет крупным онлайн-ритейлерам данные премиального качества о товарах и ценах. Мы собираем данные с тысяч сайтов и разных рынков с помощью настраиваемого краулинга, многоуровневых алгоритмов проверки качества данных, а также предлагаем гибкое соглашение об уровне услуг. Мы помогаем ритейлерам легко принимать сложные решения и быстро расти.

“Оптимизация ценообразования”



“Оптимизация ценообразования” — решение для роста маржинальности и продаж до 15% с помощью ценовых рекомендаций на основе машинного обучения. Сотрудничая с Competera, ритейлеры любого размера могут устанавливать оптимальные цены на любом уровне — от портфеля и магазинов, до стран и регионов.

Правильные цены. На все товары. Ежедневно



Competera UA

+38 044 392 8056 | sales@competera.net
Київ, Україна



Competera RU

+7 499 703 0223 | ek@competera.net
198412, г.Ломоносов ул.Сафронова, дом 4 А
Санкт-Петербург, Россия



Competera UK

+44 203 608 7782 | emea@competera.net
Project House, 9 Marsh street, BS1 4AA
Bristol, United Kingdom



Competera US

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



Competera SG

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