



# Наперегонки с гигантом: как Elkjør выдержал конкуренцию с Amazon

Узнайте, как Comperera помогла улучшить мониторинг данных о конкурентах ритейлеру бытовой электроники.

# Клиент

Elkjør – крупнейший омниканальный ритейлер бытовой электроники в скандинавских странах.

Основанная в 1962 году, компания ведет **бизнес в четырех странах, владеет 414 магазинами, штатом из 10 000 сотрудников** и первоклассной ИТ-инфраструктурой. Согласно отчету за 2019/2020 год, Elkjør занял рекордную долю рынка в Северных странах – **оборот составил 41,3 млрд норвежских крон с прибылью в 1,343 млрд норвежских крон**. Кроме этого, Elkjør известен богатым ассортиментом товаров бытовой электроники, который насчитывает более 200 000 SKU.

ELKJØR



**Основной  
ассортимент  
13,000 SKUs**



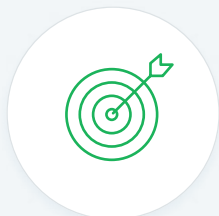
**Расширенный  
ассортимент  
50 000 SKUs**



**Маркетплейс Elkjør  
150 000 SKUs**

# Цифры проекта

Краткий обзор основных достижений ритейлера.



**1,000,000** дата поинтов  
доставляется  
ежемесячно



**Полная автоматизация**  
сбора данных с Amazon  
Sweden



**60,000** продуктовых  
сопоставлений с Amazon  
Sweden

Время для нас было ключевым фактором, поскольку мы не знали, когда именно Amazon будет запущен в Швеции. Тем не менее, нашим ключевым требованием к партнеру было получение данных по Amazon Sweden и ценам его продавцов в течение 24 часов после запуска маркетплейса. Competera справилась с задачей в течение 8 часов. Я считаю, это большой успех".



**Тронд Самуэльсен**

Коммерческий Проект Менеджер в Elkjøp

# Предистория

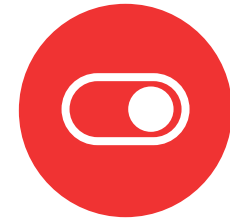
Выход Amazon на рынок Швеции поставил перед Elkjær несколько задач.



Amazon решил выйти на скандинавские рынки



Elkjær необходимо подготовиться к конкуренции с Amazon в Швеции



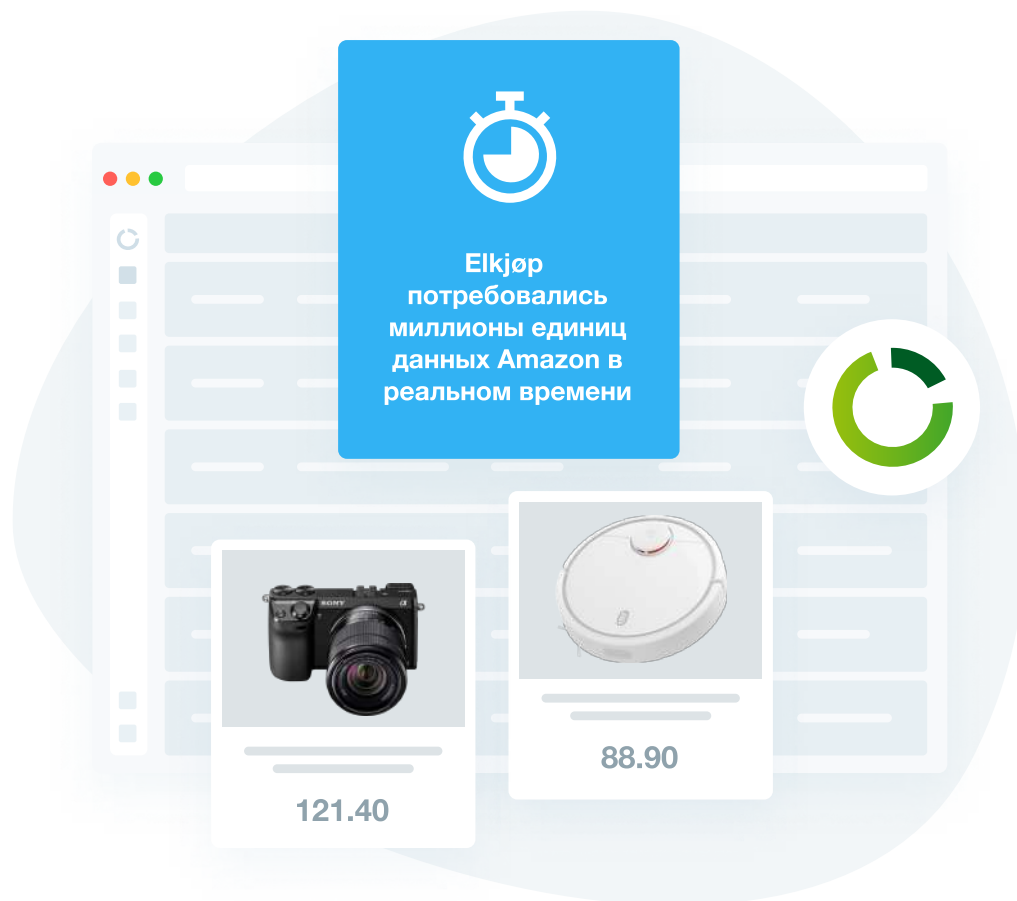
Текущий провайдер данных не удовлетворяет запрос Elkjær, поэтому ритейлер обращается к Competera



Долгое время на рынке Швеции ходили слухи о том, что Amazon вот-вот официально запустится в этой стране. В августе 2020 года слухи превратились в официальную новость.

Amazon назвал свой запуск “Project Dancing Queen” в честь песни шведской поп-группы ABBA, но местным ритейлерам было не до веселья. Для значительного большинства из них такой шаг со стороны гиганта розничной торговли означал **значительную потерю доли рынка и резкое падение продаж**. Более того, молчание Amazon о реальной дате своего появления еще больше тревожило местные бизнесы.





Поскольку Amazon – это прямой конкурент Elkjør в области товаров бытовой электроники, ритейлер решил помериться силами с е-коммерс тяжеловесом и начал подготовку к его выходу на рынок. **Чтобы выдержать конкуренцию с Amazon Sweden** и остаться лидером на скандинавском рынке электроники, для команды Elkjør было жизненно важно сохранить конкурентно низкие цены и увеличить объемы продаж. Для реализации этой стратегии требовались огромные объемы качественных конкурентных данных, поставляемых в режиме реального времени.

Здесь крылась главная **проблема**: местный поставщик конкурентных данных, услугами которого пользовался Elkjør, предоставлял **данные только для 42-45% ассортимента** розничной сети и не мог собирать цены с Amazon и его продавцов. Недостаток данных заставил ритейлера искать партнера, который смог бы предоставить более широкий объем данных и мог мониторить цены Amazon.

# Цели проекта

Вместе с Competera Elkjær сформировал несколько краткосрочных и долгосрочных целей.

## Краткосрочные цели

**Получить данные** о ценах Amazon Sweden и его продавцов в течение 24 часов после запуска компании в Швеции и немедленно обновить ценообразование, учитывая цены на рынке.

**Автоматизировать сбор и сопоставление данных** о товарах. Elkjær уже несколько лет занимался мониторингом цен, но процесс был очень трудоемким.

## Долгосрочные цели

**Интеграция** технического партнера в собственную среду ценообразования. У Elkjær есть свой инструмент для динамического ценообразования. Ежедневно им пользуются почти 400 пользователей, которые нуждаются в регулярном обновлении данных о конкурентах ритейлера.

**Развитие** стратегического партнерства для внедрения передовых решений в области ценообразования и сбора данных во всех 4 регионах сети.



## **Решение**

Competitive Data от Competera для ежедневных переоценок.  
Competera Price Index Analytics для сохранения конкурентного  
преимущества в ценовом восприятии шведских клиентов.

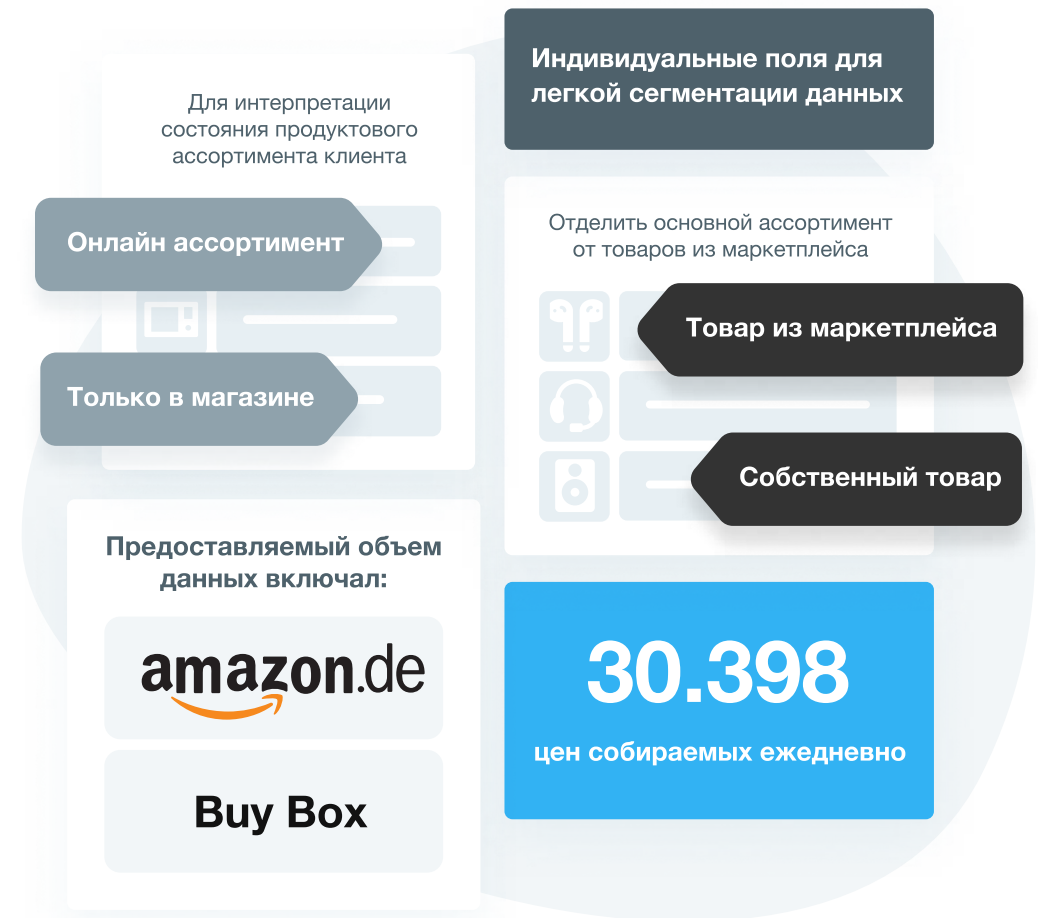
# Реализация

В то время как Amazon лишь настраивал шведский маркетплейс, Elkjör и Competera начали большую подготовку.

## Полная боевая ГОТОВНОСТЬ

Команда **Competera** настроила **PoC проект в течение недели** и провела тестирование решения на Amazon Germany, которому принадлежит около 30% регионального рынка электронной коммерции.

Этот этап позволил команде внести все необходимые корректировки и подготовить основу для сбора цен с Amazon Sweden сразу после его запуска. Приняв во внимание специфику ассортимента Elkjör, наша команда интегрировала поля из товарной ленты клиента и дополнила стандартный дашборд специальными полями.





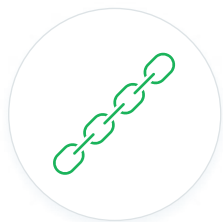
## Amazon вступает в игру

Хотя точная дата запуска Amazon Sweden оставалась в секрете, Elkjøp был во всеоружии, но понимал, что после официального старта продаж, **каждый час будет на счету.**

После запуска Amazon Competera **потребовалось всего 8 часов**, чтобы перейти с мониторинга Amazon Germany на Amazon Sweden и проанализировать цены для **46% ассортимента**, отслеживаемого Elkjøp.

# Competera в действии

Для достижения максимального успеха Elkjøp использовал ряд решений Competera.



## Товарные сопоставления

Competera предоставила клиенту 60 000 товарных сопоставлений. Для каждого не найденного сопоставления команда проводит повторные проверки, чтобы сохранить точность данных.



## Конкурентный мониторинг

С момента запуска Amazon в Швеции Competera дважды в день предоставляет конкурентные данные для около 60 000 товаров из ассортимента Elkjøp. Ритейлер получает информацию о наличии товаров, минимальных и средних ценах, именах продавцов, предлагающих минимальные цены, а также получает данные о наличии продавцов для конкретного товара, акциях и уценках.



## Аналитика ценовых индексов

Поскольку ценовая стратегия Elkjøp предполагает поддержание цен ниже чем у конкурентов, аналитика ценовых индексов позволяет ритейлеру контролировать общую ситуацию на рынке и отслеживать свою позицию.

"Elkjør доверил нам важную часть своего бизнеса, поэтому мы позаботились о том, чтобы подготовить каждую деталь проекта до запуска Amazon в Швеции и быстро доставить данные. Я также считаю, что это был отличный опыт совместной работы для команд Competera и Elkjør. Поскольку обе команды не знали точную дату запуска Amazon в Швеции, мы постоянно поддерживали связь и каждый час обменивались информацией, чтобы вместе успешно пройти этот путь".



**Евгений Сазонов**

Продакт Менеджер в Competera

# Результаты проекта

Вступив в гонку с гигантом, компания Elkjør достигла всех целей проекта:



Elkjør получил данные о конкурентах от Amazon Sweden в течение **8 часов после** запуска.



## Полная автоматизация

товарного сопоставления и сбора данных Amazon Sweden позволила быстрее реагировать на изменения цен на рынке.



Elkjør получает данные с помощью API Competera и использует их в своем собственном решении по ценообразованию.



Клиент получил индивидуальную дорожную карту для будущего роста бизнеса



# Путешествие Elkjør с Competera

После достижения всех поставленных целей у Elkjør есть четкое представление о дальнейшем масштабировании проекта.

**РoC:** сбор конкурентных данных с Amazon Germany 1 раз в день для ограниченного объема ассортимента.

**Запуск проекта:** сбор конкурентных данных из Amazon Sweden 2 раза в день

**Сегодня:** Ежемесячно Competera доставляет около 1,000,000 дата поинтов, собранных с Amazon Sweden, и удерживает SLA на уровне 99%.

**Будущее:** Автоматическая переоценка в реальном времени для четырех регионов.



"Существует много поставщиков данных, которые ориентируются на устаревшие подходы. Они могут обеспечить конкурентное ценообразование, оказывают онлайн-поддержку, но как только вы подключаете 4 страны, разные рынки и разные каналы продаж, многие из них не справляются. Competera легко подошла в нашу быстро развивающуюся IT структуру и предоставила нам гибкое решение, которое не только решило наши проблемы, но и помогло достичь намеченных целей. Competera продолжает развиваться и совершенствоваться в ценообразовании, и мы рады сопровождать их на этом пути".



**Trond Samuelson**

Commercial Project Director at Elkjøp

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

## Фокстрот

Рост выручки на 16% без  
потери маржинальности



ИСТОРИЯ УСПЕХА

## Wiggle

Скорость переоценки  
x2 в пяти регионах



Хотите узнать больше или прокомментировать? **Пишите нам [info@competera.net](mailto:info@competera.net)**