

Оптимизация ценообразования

в Find Me a Gift

 competera

Оптимизация ценообразования в Find Me a Gift

Британский онлайн-ритейлер использует искусственный интеллект, чтобы максимизировать выручку и продажи



Клиент

Онлайн-магазин подарков.

География

Великобритания.

Проблема

Экспертное ценообразование; более 4,000 товаров в ассортименте, что приводит к суб-оптимальным ценам (по крайней мере, на часть товаров).

Решение

Ценовые рекомендации на основе алгоритмического прогнозирования влияния изменений цены на спрос.

Результаты



24.7%
Рост продаж
в штуках



9.3%
Рост
выручки

“ Мы носились как безумцы, продающие кучу всего. Интуиция подсказывала: должен быть способ увеличить продажи, не теряя ни фунта маржи.

Джин Грант

РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПОКУПОК
И УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРАМИ



О клиенте

В 2000 году Find Me a Gift (FMAG) представлял собой стартап, основанный тремя друзьями. Сегодня это успешный ритейлер, предлагающий более 4,000 товаров. В 2017 году оборот Find Me a Gift составил около 16 млн фунтов (20.9 млн долларов), превысив показатели 2016 года — 14 млн фунтов (18 млн долларов).

Цель

Ритейлер искал возможность увеличить продажи. Компания нуждалась в технологическом партнере, который помог бы перейти ей от экспертного ценообразования к ценообразованию, основанному на данных.

“**Я хотел создать место, где люди могли бы находить идеальные подарки для любого случая.**”

Адам Гор

ОСНОВАТЕЛЬ FIND ME A GIFT



Проблема

До сотрудничества с Competera Find Me a Gift использовал экспертное ценообразование и таблицы Excel. Менеджеры ритейлера не успевали переоценивать каждый товар вовремя, так как ассортимент был очень большим. Переоценке подвергались только те товары, которые продавались лучше или хуже всего. Остальное портфолио часто имело субоптимальные цены.

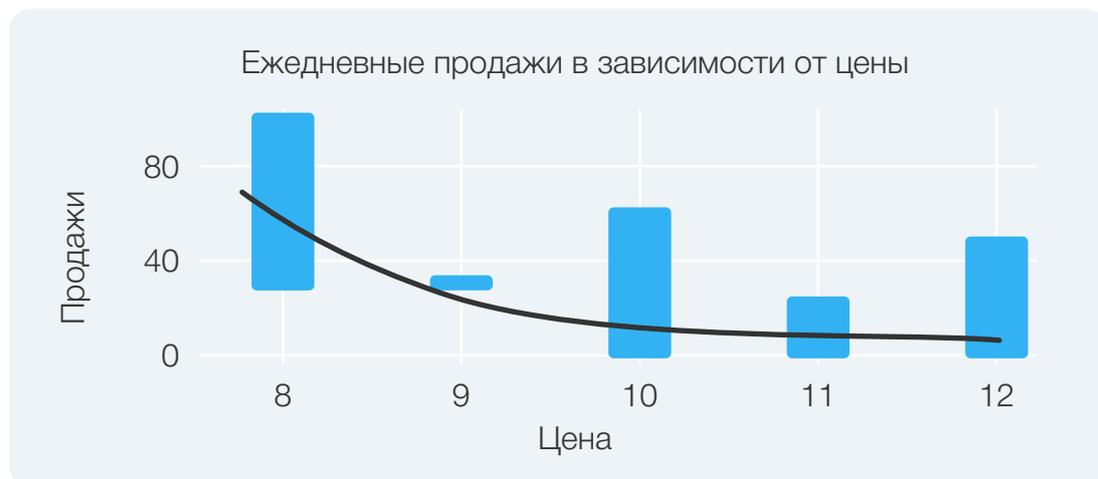
Высокая конкуренция на британском рынке онлайн-ритейла вынудила компанию пересмотреть свою стратегию ценообразования. До этого ритейлер мог снизить цены на некоторые продукты на 30%, чтобы повысить продажи. Продажи могли вырасти в три раза, однако при этом падала выручка. Так происходило потому, что при выставлении цен факторы как, например, затраты на доставку товара, не закладывались в расчеты.

В это же время, Competera уже сотрудничала с FMAG в роли провайдера конкурентных данных.

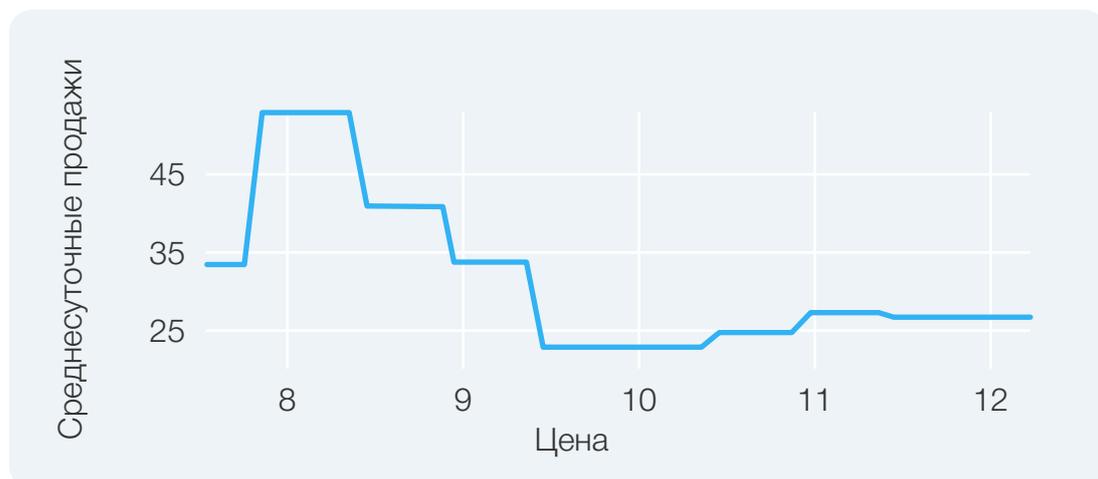
Решение

Competera предложила перейти от экспертного ценообразования к сложным алгоритмам, основанным на технологии машинного обучения. Мы предложили оптимизировать ценообразование согласно бизнес-целям ритейлера в рамках пятинедельного пилотного проекта.

Продажи товаров FMAG отличались в зависимости от установленной цены.



Так выглядят исторические продажи по рекомендуемой цене.

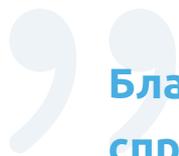


Команда Competera обучила алгоритм машинного обучения рекомендовать цены так, чтобы максимизировать продажи. Затем применила список правил, чтобы еще больше увеличить вероятность роста выручки.

В пилотном проекте команды работали с двумя группами: тестовой (около 600 SKU) и контрольной (остальная часть ассортимента ритейлера). В первой группе алгоритм Competera рекомендовал полочные и промо-цены. Во второй группе процесс ценообразования остался неизменным.

Результаты

FMAG стал переоценивать больше товаров, основываясь не на экспертном мнении, а на данных.



Благодаря высокой точности прогнозирования спроса алгоритмом Competera, ритейлер стал независимым от снижения цен и каннибализации товаров, а также перешел на проактивное ценообразование.

Результаты пилота в тестовой группе по сравнению с контрольной:



24.7%

Рост продаж в штуках



9.3%

Рост выручки

Алгоритм рекомендовал оптимальные цены на основе кросс-зависимостей между ценовыми и неценовыми факторами (ценовая эластичность, конкурентные цены, сезонность, посещаемость сайта), которые не принимались во внимание до этого.

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.”

“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.

“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.

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

+44 207 971 1479 | 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