

**Автоматизация
ценообразования
для сервиса
доставки еды**



Обзор проекта

Платформа ценообразования Competera совместно с КОРУС Консалтинг помогли в развитии системы ценообразования одному из лидеров сегмента быстрой доставки продуктов. Решение оптимизирует процессы пересмотра цен, поддерживает сценарный анализ, позволяет дифференцировать стоимость товаров по структуре потребления и локации дартсторгов эффективно управляя целевой маржой.



Скорость переоценки
выросла в 8 раз



Внедрена единая архитектура
и методология управления
ценообразованием



Инструмент What-If анализа
позволяет настраивать
сценарии переоценки

Клиент

Наш клиент – сервис сверх быстрой доставки продуктов на дом. Это одна из первых компаний на рынке России, которая стала применять модель dark stores – вместо магазинов ритейлер использует склады, похожие на торговые залы, где комплектовщики собирают онлайн-заказы. Такие склады находятся в каждом районе присутствия ритейлера. Сегодня компания имеет более 400 дарксторов и оборот в \$123М.

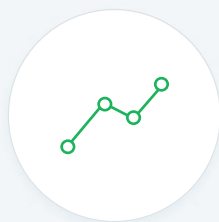


Ситуация

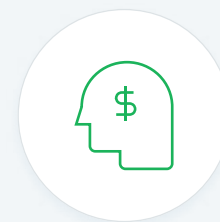
Клиент работает только в онлайн-формате, где конкуренция жестче, а реакция на давление рынка и запрос покупателя должна быть моментальной. 2020 год внес коррективы в развитие бизнеса. Из-за глобальной пандемии онлайн-сектор начал демонстрировать аномальный рост. Чтобы правильно воспользоваться ситуацией, компания приняла решение оптимизировать свою систему ценообразования, которая до этого велась вручную с применением бизнес-правил.



Только
онлайн-формат



Аномальный рост
индустрии



Ручная переоценка
по бизнес-правилам

Проблемы

1

Ключевыми правилами ценообразования управлял категорийный менеджер. При этом конкурентные данные собирал отдел ценообразования. Он же осуществлял операционный пересчет цен. С ростом сети и ротации ассортимента **на пересчет цен уходило до 4 часов ежедневно.**

2

Из-за **операционной перегрузки** персонала, компания в общем потеряла такое видение как «правильная» цена.

3

Переоценка в Excel не позволяла настроить быстрый процесс и ограничивала эффективность управления выручкой и маржой.

4

Постоянный **рост количества уникальных правил** ценообразования.

Цели проекта

Чтобы решить вышеописанные проблемы ритейлер выбрал компанию КОРУС Консалтинг в качестве консультационного партнера и Competera – в качестве инструмента ценообразования. Мы сформировали следующие цели проекта.

1

Создание ценовой архитектуры

2

Возможность проведения ценовых экспериментов

3

Автоматизация установки регулярных цен и уценок

4

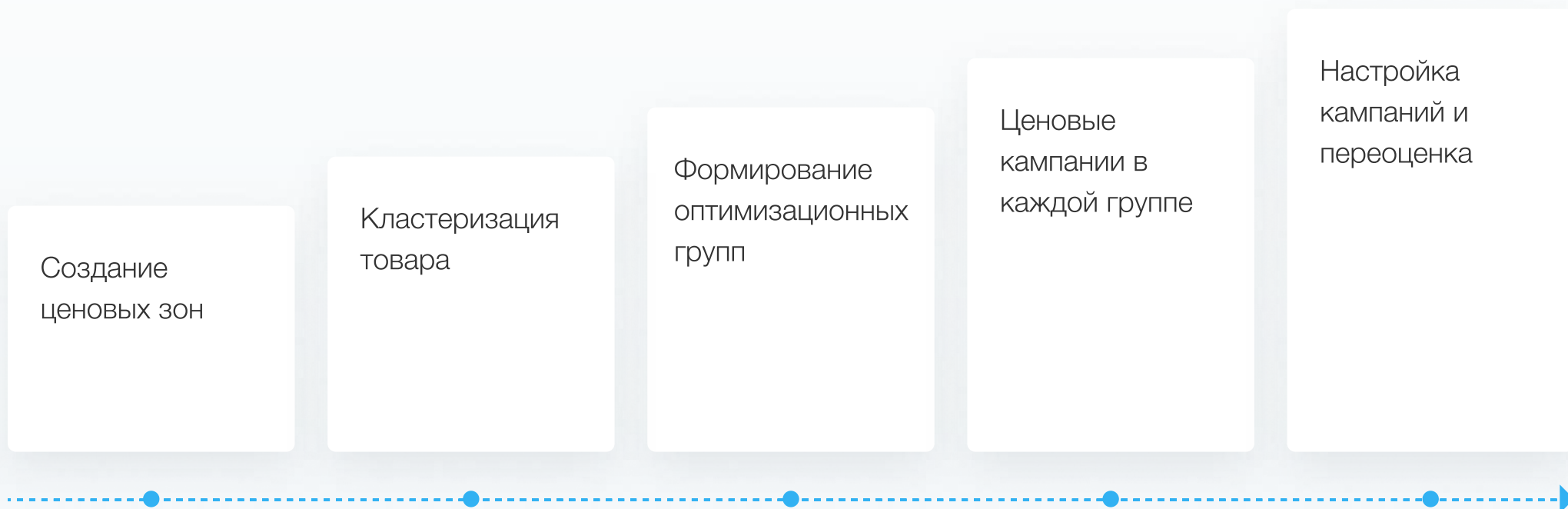
Создание What-If инструмента (сценарный анализ)

Решение

Внедрение единой автоматизированной системы управления ценообразованием

Стандартизация

Проект начался с создания и корректировки ценовой архитектуры. Так как в начале проекта клиент ценообразовывался по каждой торговой точке вплоть до SKU (такой подход невозможен при росте количества дарксторов), первым шагом были сформированы ценовые зоны и проведена кластеризация товаров. На следующем этапе был сформирован список оптимизационных групп и ценовых кампаний в рамках каждого тира. После такой разбивки ассортимента появилась возможность создания и управления ценовыми кампаниями, настроенными на правила с учетом стратегии компании.



Автоматизация ценообразования

В данном проекте используется продукт Competera Pricing Automation. Он позволяет использовать согласованное, быстрое и гибкое ценообразование на основе выстроенных бизнес-правил. Для их настройки используются данные, которые поступают напрямую с ERP клиента или заводятся вручную. Автоматизация всех процессов в одной системе позволяет производить переоценку на 50% быстрее, снижая при этом риск человеческих ошибок.

Бизнес задача	Регулярное ценообразование	What-if анализ	Уценка
Пилот	Пересчет регулярных цен Отслеживание KPI Управление правилами ЦО	Сценарный анализ Управление сценариями ЦО	Пересчет цен уценки Возврат к регулярному ЦО после уценки
Данные / источники	1С:УТ Продажи Промо Мастер-данные Цены конкурентов	Заводятся вручную: Отслеживаемые метрики Правила по марже Правила по рынку	1С:УТ Запросы на уценку со складов Остатки на складах Сроки готовности
	Управление проводится в разрезе категорий и прайс-листов. Рассчитанные цены передаются обратно в 1С:УТ	Возможно создание множества сценариев с моделированием эффекта статистическими методами	Поддерживается процесс множественной уценки и обработки уценки в автоматическом формате

Формирование цены

Переоценка построена по оптимизационным группам, в каждой из которых есть свои ценовые кампании.
Благодаря Competera правила для формирования новых цен теперь могут иметь сложную логику, основанную на так называемом древе принятия ценового решения.



Ценообразование с Competera

Весь процесс ценообразования
происходит в одном инструменте

Ценовые кампании создаются в едином дашборде

1

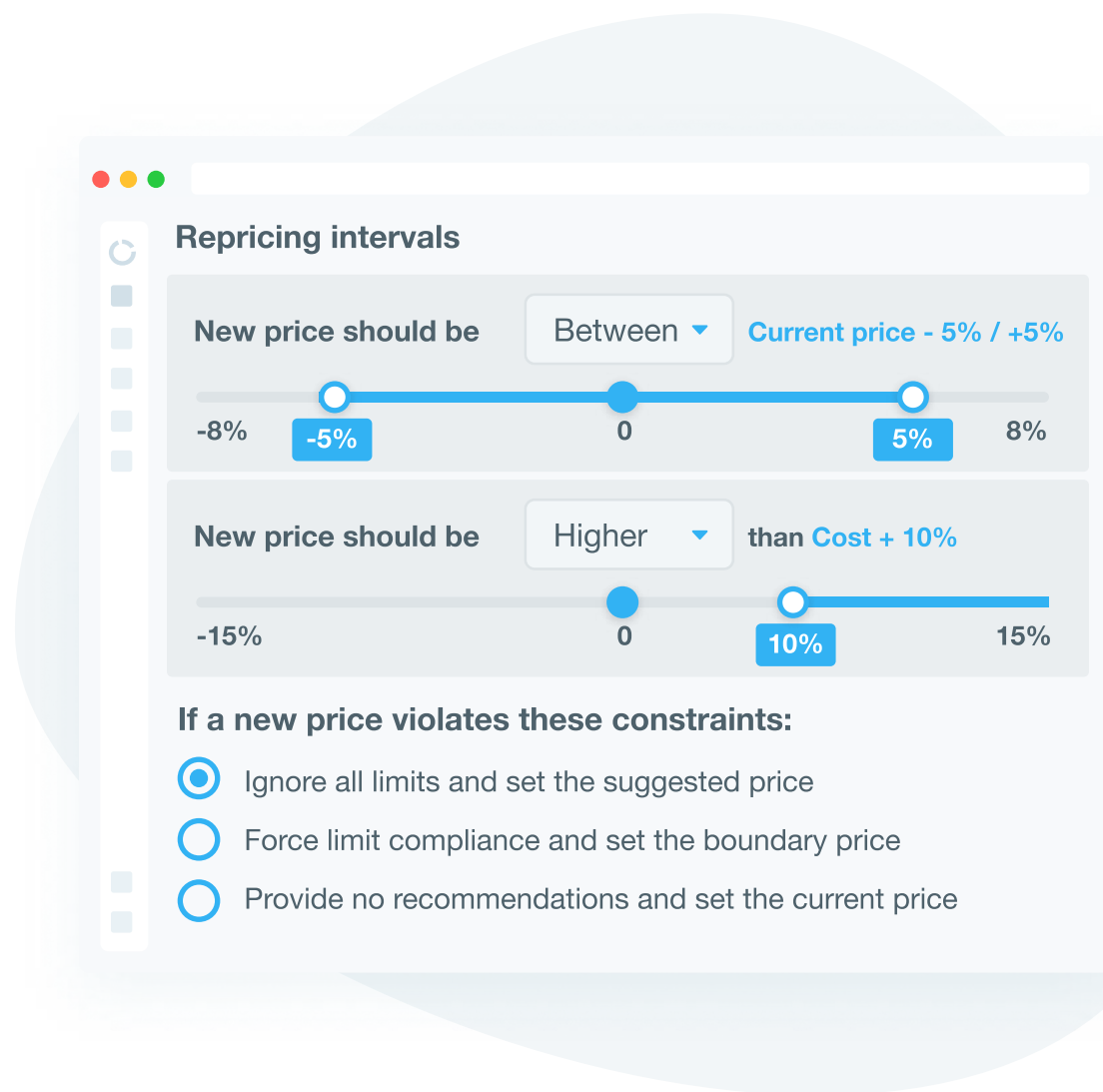
Контроль за ключевыми показателями каждой кампании

2

Использование любых правил для ценовых кампаний

3

Возможность настраивать кампании с учетом ограничений



Весь ассортимент управляется унифицировано

1

Competera позволяет проводить переоценку неограниченного числа категорий

2

Для ускорения переоценки система позволяет копировать ценовые настройки из группы в группу

This is a **draft version** of the new PC. To apply the setting and save campaign, please press '**Create**' button. In case you leave the page without saving, a new PC will not be created and all products will remain unchanged in current PCs.

Pricing approach: **Smart rules** Contains: **284 items**

Set as **Default Pricing campaign** for all new products

Repricing logic

Follow MAP	Rule description
Follow min competitor	The rule will suggest a price of a minimal competitor adjusted by Premium or Discount, setting 0 will match the price of the minimal-priced competitor.
Repricing rule	

Competitors SportShoes.com ×

Free shipping threshold 100

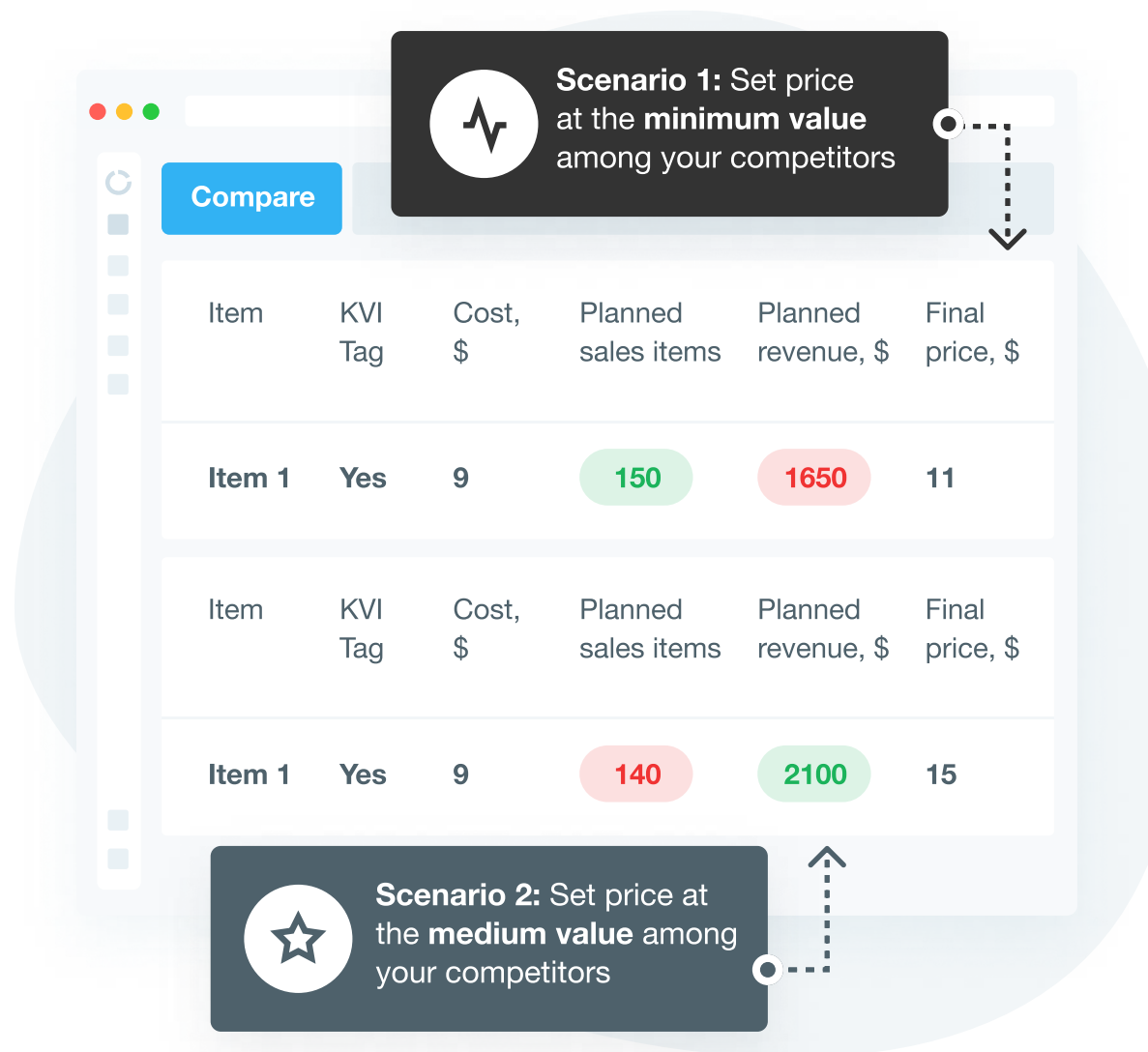
Minimum delivered margin percent 10%

Create new PC × **Cancel** **You have unsaved changes!**

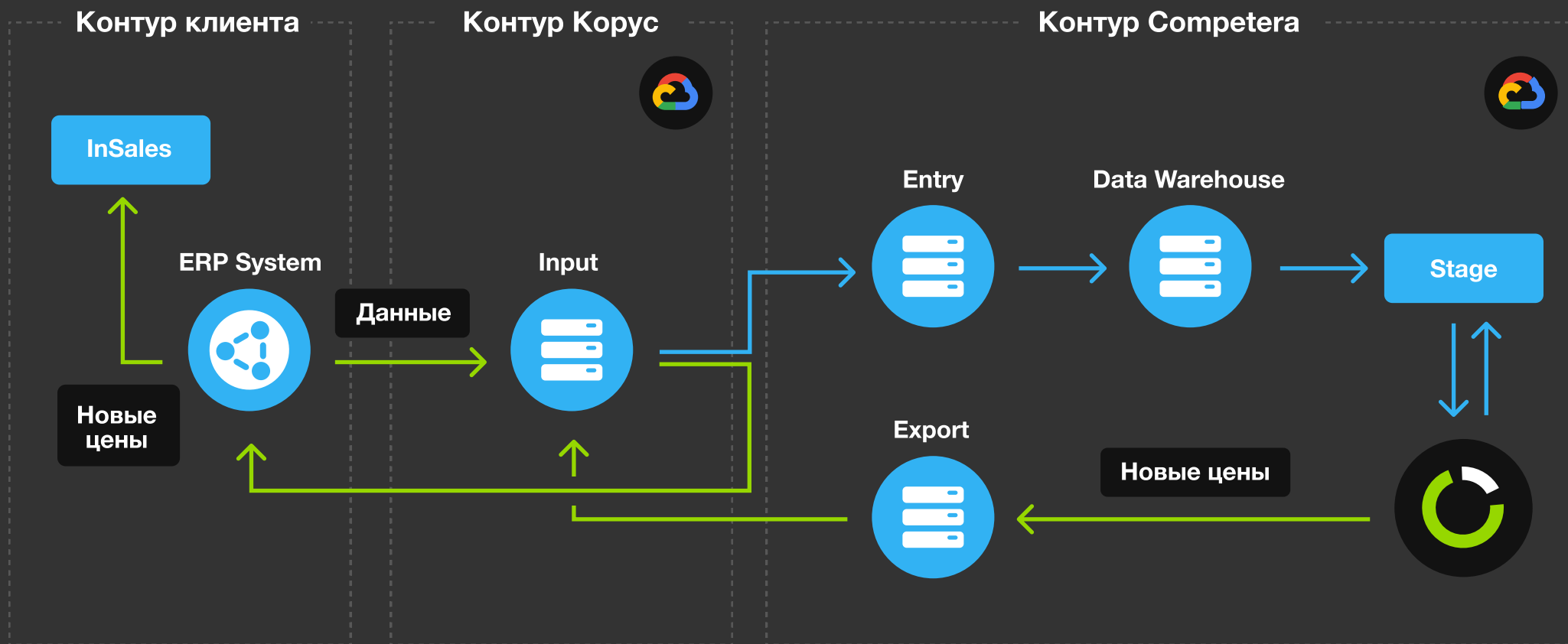
Инструмент What-If анализа

В Competera можно проводить сценарный анализ, когда при изменении правил без их применения система подскажет к чему приведут те или иные настройки.

Таким образом, помимо операционного управления ценообразованием, команда клиента получила еще и аналитический функционал, который легко управляется в том же дашборде. Ежедневный анализ пересчета цен по установленным бизнес-правилам включает до 1 тысячи вариантов.



Новые цены передаются в ERP клиента



В ERP систему передаются новые цены, она же передает данные для их формирования

Обработка себестоимости

Интеграция, проверка корректности данных Competera

Расчет цен в Competera

Результаты

Ритейлер перешел на новый
уровень ценообразования

Что получил клиент?

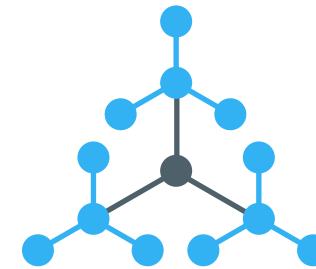
Были
здесь



Ценообразование от рынка с Excel

- Нечеткая методология ценообразования
- Операционная перегрузка
- Сильное влияние человеческого фактора
- Отсутствие понимания “правильной” цены

Стали
здесь



Автоматизированный rule-based

- Сокращение времени ежедневной переоценки с 4 часов для 200 магазинов до 30 минут для 500 магазинов
- Повышение общей эффективности ценообразования
- Дифференциация цен для разных даркстортов

Что получил клиент?

1

Обновлена архитектура

ценообразования, появились новые процессы.

2

Можно использовать **различные сценарии ценообразования** в зависимости от текущих потребностей бизнеса.

3

Единое рабочее пространство менеджера по ценообразованию, без электронных таблиц и отдельных инструментов.

4

Внедрение анализа What-If - менеджеры теперь принимают решения, основываясь на **прогнозируемом эффекте изменений**.

5

Ассортимент сгруппирован в соответствии с **приоритетами развития** Самоката.

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**