



Мониторинг рынка

SDVOR

 competera

Покорение индустрии строительных и отделочных материалов с помощью больших данных

Сравнение товаров-аналогов, ценообразование KVI, анализ конкурентов и многое другое в кейсе для омниканального ритейлера SDVOR от Competera.

”

В нашем бизнесе от стратегии зависит все — продуктивность, продажи, маржа. Но для составления правильной стратегии вам понадобятся правильные данные. Благодаря информации о конкурентах и автоматизации ценовых сравнений от Competera мы смогли оптимизировать отдел категорийных менеджеров и оставить всего шесть ценовых аналитиков для выполнения полного спектра аналитических задач. Поиск и анализ конкурентов в регионах, сопоставления уникальных и товаров-аналогов, работа с коэффициентами и ручное ценообразование на основании свежих данных — и все это в одном кабинете.

Наталья Гусейнова

ЦЕНОВОЙ АНАЛИТИК СЛУЖБЫ
ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ





О клиенте

SDVOR — омниканальный ритейлер, специализирующегося на строительных и отделочных материалах.

География

Созданный в 1993 году, SDVOR работает в четырнадцать городах одного из крупнейших рынков мира — России.

Проблема

Из-за специфики ассортимента, клиенту необходимо одинаково успешно получать качественные данные о цене, как для обычных продуктов, так и для товаров, имеющих только косвенные аналоги на рынке.

Решение

Competera Competitive Data как основа для всей ценовой аналитики рынка и базис для последующего формирования ценовых стратегий.

Результаты



Сокращение операционных расходов в 10 раз.



База для эффективных стратегий ценообразования в каждом регионе.



Оптимизация отдела категорийного менеджмента.



Комплексное понимание ситуации по всему рынку.



Возможность точной и быстрой переоценки KVI товаров в ручном режиме.

О клиенте

SDVOR — один из ведущих омниканальных ритейлеров строительных и отделочных материалов России. За 25 лет работы компания открыла магазины в семи важнейших регионах рынка с 46-миллионной аудиторией. На сегодняшний день ассортимент ритейлера составляют порядка семидесяти тысяч товаров в более чем пятидесяти категориях.

Кроме того, что в каждой категории существуют свои KVI-продукты, переоценивать которые необходимо несколько раз в день, в ассортименте клиента присутствует множество товаров-аналогов, а также продуктов, выпущенных под собственной торговой маркой.

Проблема

С расширением бизнеса и экспансией новых регионов, стало понятно, что даже целая команда менеджеров не может оперировать возросшим количеством информации.

Компании понадобился партнер, который мог бы помочь с решением сразу нескольких важных задач:

- предоставить полную комплексную картину рынка по ценам конкурентов, ведь для каждого региона их список, продукция и подходы к ценообразованию отличаются;
- полностью автоматизировать процесс сбора данных, их проверку и передачу информации для последующего ценообразования собственного ассортимента SDVOR;
- обеспечить корректный мониторинг цен для уникальных товаров и товаров-аналогов ритейлера.

Решение

Обратившись к Competera, клиент получил готовое решение для ценовой аналитики и высококачественные данные, которые впоследствии стали одной из основ для формирования комплексной ценовой стратегии. Если говорить детальнее, Competera помогла закрыть такие потребности SDVOR:

Помощь в формировании ценовых стратегий

Наряду с Competera, SDVOR использует стороннее программное обеспечение для автоматического ценообразования. Данные о ценах ключевых конкурентов от Competera являются одним из факторов формирования верной ценовой стратегии. Все полученные данные экспортируются в формате отчетов и могут использоваться для совершенно разных стратегий — от трафикообразующих до защиты территории ритейлера.

Мониторинг общей рыночной ситуации

Благодаря удобству и понятной визуализации данных, ценовой аналитик может легко отслеживать конкурентов по специфическим категориям, создавая сравнительные графики прямо в кабинете Competera.

Оперативная переоценка KVI продуктов

Для каждой категории товаров SDVOR определяет до 20 KVI продуктов. Чтобы оставаться конкурентными в этой нише, общая система ценообразования не работает. Благодаря скорости и точности доставки данных от Competera, ценовой аналитик может переоценивать KVI для каждой категории в ручном режиме до нескольких раз в сутки.

Сравнение товаров-аналогов

Из-за специфики строительного ассортимента, уникальные товары у ритейлеров данной категории — обычное дело. Например, цемент, песок или древесина. Часто у такой продукции нет ни бренда, ни торговой марки, а каждый конкурент дает свое название таким продуктам. Чтобы решить проблему со сравнением подобного ассортимента Competera предложила отдельный модуль для мониторинга цен на товары-аналоги по нескольким схожим характеристикам. Категорию похожих товаров можно добавить для каждого конкурента, при этом зная о наличии продукта, промо-акциях и других важных факторах.

Сравнение товаров собственной торговой марки

Товары собственного бренда SDVOR — это самая качественная и дорогая продукция ритейлера. Поэтому для сравнения недостаточно просто найти похожий товар. В этом случае, также работает функция сравнения товаров-аналогов, позволяющая конкретизировать поиск и по качеству, и по цене.



Результаты

После нескольких месяцев работы, SDVOR удалось:



В 10 раз снизить операционные затраты.



Получить основу для эффективных стратегий ценообразования в каждом регионе.



Оптимизировать отдел категорийного менеджмента.



Получить комплексное понимание своего рынка включая сравнение цен на товары-аналоги.



Наладить точную и быструю переоценку KVI товаров в ручном режиме.


Ключевые итоги

Покупка большинства товаров начинается с цены. Чтобы выставить оптимальную цену на сегодняшнем конкурентном рынке любому ритейлеру необходимо комплексное понимание своих конкурентов. Не только в плане точных товарных сопоставлений, но и в разрезе товаров, выпущенных под собственной торговой маркой или позиций, имеющих только косвенные аналоги на рынке. Порой такие категории могут занимать до 30% всего ассортимента. Выбрав Competera, SDVOR удалось не только решить эту проблему, но и снизить количество собственных операционных затрат в 10 раз.

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

+44 207 971 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