



Wiggle сократил время переоценки на 50% и увеличил охват конкурентов в пяти регионах

Comperera помогает Wiggle Chain Reaction Cycles применять более сложные ценовые правила и логику для полумиллиона товаров с использованием «ценообразования от рынка»

Competera — лучшая в отрасли платформа для ценообразования, которой мы доверили работу с ключевым элементом нашего бизнеса. В ней мы нашли инструменты для достижения краткосрочных («ценообразование от рынка») и стратегических («ценообразование от спроса» на основе ИИ) целей.



Дэвид Элдер

Руководитель отдела ценообразования
в WiggleCRC Group

WiggleCRC — ведущий британский ритейлер спортивных товаров с годовым оборотом \$500 млн и продажами по всему миру. Для обеспечения устойчивости роста на региональных рынках, компания нуждалась в более целостной, прозрачной и **автоматизированной системе ценообразования с возможностью увеличения охвата конкурентов.**

Вызовы

- **Времязатратная переоценка.** Компания испытывала сложности с пересчетом валютных курсов и одновременной переоценкой в пяти часовых поясах.
- **Частичная автоматизация.** Многие процессы переоценки требовали ручной перепроверки повышая возможность ошибок.
- **Неполный охват конкурентов.** Рост на международном рынке требовал лучшего покрытия конкурентной среды с уменьшением затрат.
- **Низкая прозрачность ценообразования.** Для понимания всех факторов, компания нуждалась в едином интерфейсе с понятной логикой ценообразования для каждого товара.

Цели

- ✓ **Сократить время переоценки на 50%,** при этом участить переоценку на десятках сайтов в пяти регионах.
- ✓ **Автоматизировать ценообразования для полумиллиона товаров** с применением более сложных правил и логики.
- ✓ **Получить полный охват конкурентов** за счет усиленного мониторинга маркетплейсов.
- ✓ **Сделать процесс принятия каждого решения понятным и доступным** для категорийных менеджеров, мерчендайзеров и закупщиков.

Wiggle достигли всех целей и получили дополнительные результаты всего за **два месяца**



- ✓ Время переоценки сократилось на **50%**
- ✓ Цены передаются из Competera **напрямую на витрину**
- ✓ Менеджеры могут **чаще проводить переоценку в пяти ценовых зонах** и разных валютах



- ✓ Целостное ценообразования **для всех товаров в ассортименте**
- ✓ Менеджеры могут настраивать **правила и логику ценообразования любой сложности**
- ✓ Логика каждого ценового решения доступна **категорийным менеджерам, мерчандайзерам и закупщикам***

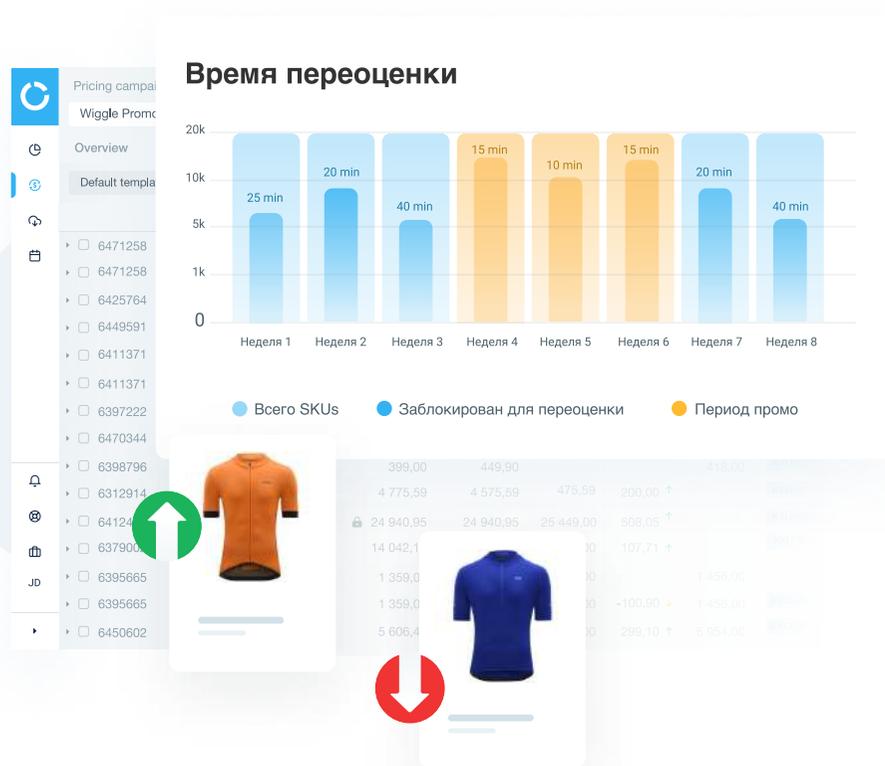


- ✓ Точность сопоставлений **на уровне 99%**
- ✓ **Полный охват рынка за счет мониторинга маркетплейсов** в пяти ценовых зонах
- ✓ Количество сопоставлений похожих товаров на рынке Великобритании **увеличилось вдвое**

*80 человек могут следить за принятием решений

Решение для прозрачного и целостного ценообразования в пяти регионах с разной валютой

Чтобы помочь ритейлеру достичь своих целей, Competera предложила несколько решений и подходов в рамках платформы.

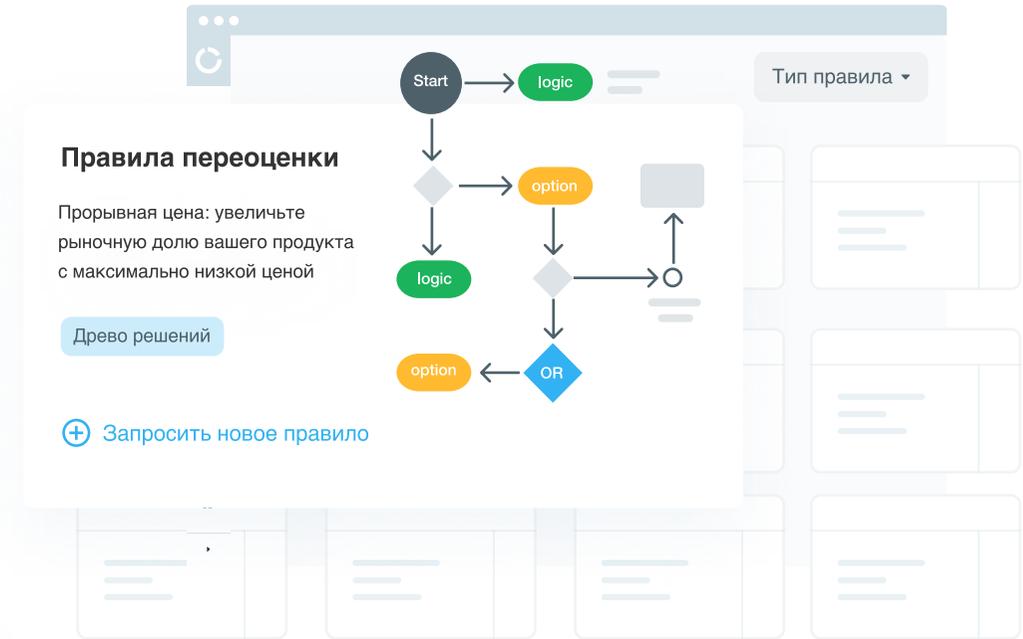


Более простая и легкая переоценка

Ритейлер **сократил время переоценки на 50%** благодаря нескольким решениям: ускоренная интеграция данных, автоматизация переоценки, кастомизированные форматы экспорта данных для легкой интеграции с внешними системами.

Целостное ценообразование

Предлагаемые цены гарантированно соответствуют ценовой стратегии, выстроенной с помощью дерева принятия ценовых решений. Такой подход **сокращает влияние человеческого фактора и вариативность ценовых решений.**



^ Солнцезащитные трекинговые очки X

v ID продуктовой линейки: 457027465384
SKU: 2531592745

Текущая цена	Новая цена
45.50	45.96

Конкурентные данные:

Конкурент	Цена
Конкурент 1	44.99
Конкурент 2	47.99
Конкурент 3	Нет данных

Самая низкая цена конкурента **44,99** ниже порога **9999999**, поэтому конкурентом с минимальной ценой среди выбранных в правиле является **Конкурент 1 с 44,99**. Новая цена должна быть скорректирована на + 1%, что составляет **45,96**.

Новая маржа **+ 42,83%** выше 0; поэтому предлагаемая цена — **45,96**.

Ценовые решения для каждого товара доступны разным командам

Три команды, включая категорийных менеджеров, мерчендайзеров и закупщиков, — всего около 80 человек, — имеют доступ к кабинету и могут отследить каждый шаг в принятии ценовых решений для каждого. Таким образом, команда может **отслеживать долгосрочное влияние решений, оценить их эффективность с точки зрения выполнением KPI и корректировать логику ценообразования соответствующим образом.** Competera показывает все дерево принятия ценовых решений для каждого товара.

Реализация проекта: преимущества работы с платформой Competera



Постоянная поддержка клиента

Competera поддерживала внедрение решения **в рамках отдельного проекта**: совместная разработка четкого и прозрачного пошагового плана для обеих сторон, отслеживание прогресса, работа с ожиданиями управленческой команды ритейлера. Служба поддержки отвечает на запросы клиента в течение нескольких минут после получения запроса.



Разработка индивидуальных функций

Так как ритейлер работает в нескольких странах с разными валютами — от британских фунтов до японских иен, — было важно предоставить такое решение, которое позволило бы **вовремя переоцениваться вне зависимости от региона или валюты в одном кабинете**. Для этого Competera специально разработала встроенный конвертер валют.



Единый кабинет и база данных

Командам ритейлера больше не нужно переключаться между несколькими системами и программами, чтобы принимать правильные ценовые решения. Competera разработала **кастомизированный интерфейс**, который отображает всю необходимую информацию (сток, стоимость, местная и иностранная валюта, и т.д.) для принятия верного ценового решения.



Легкая интеграция

Весь процесс занял меньше месяца и прошел **без привлечения ИТ-команды ритейлера**. Competera начала с ручной загрузки данных с переходом на автоматизацию там, где это было возможно

Comperera делает процесс ценообразования более прозрачным и целостным. До этого трудно было понять, как именно работали ценовые правила — теперь же ценовая логика прозрачна. Более того, мы можем сотрудничать с другими командами, включая категорийных менеджеров, мерчандайзеров и закупщиков, — всего около 80 специалистов — которые тоже пользуются платформой.



Дэвид Элдер

Руководитель отдела ценообразования
в WiggleCRC Group

Вывод

Благодаря Competera, WiggleCRC Group увеличил охват конкурентов, оптимизировал процессы, сократил время переоценки на 50% и перешел на более сложные ценовые правила и логику в пяти регионах.

Competera Pricing Platform **помогает ритейлерам создавать оптимальное ценовое предложение** с помощью проактивного ценообразования для всех каналов продаж.

Узнайте, как ритейлеры потребительской электроники, подарков и FMCG используют Competera, чтобы зарабатывать больше

ИСТОРИЯ УСПЕХА

Фокстрот

Рост выручки на 16% без потери маржинальности



ИСТОРИЯ УСПЕХА

Электроника

Как достичь роста валовой прибыли на 4,5%



ИСТОРИЯ УСПЕХА

Космо

Рост выручки и продаж для 100 ценовых зон



Хотите задать вопрос или узнать больше? **Пишите нам на info@competera.net**