

Hantera dominoeffekterna vid prisförändringar

Så säkerställer du att priserna stöttar affärsmålen

Hur hanterar du dominoeffekterna vid en prisförändring när varorna och produktlinjerna är många och köpsituationen komplex? Lär dig mer om regelbaserad prissättning, regelhierarkier och regellättnad och hur du får ökad precision och jämnhet i prissättningen.



På kort tid har marknaden för handlare förändrats dramatiskt. Eftersom tekniken konstant utvecklar nya möjligheter för krävande kunder att undersöka, välja och köpa bästa möjliga kvalitet till bästa möjliga pris kommer komplexiteten bara att öka. I den här hyperkonkurrensen är pris fortfarande en kritisk faktor och ett av de mest kraftfulla verktyg en handlare kan använda för att skapa vinst och lönsamhet.

Utmaningarna är många

- Hur kan vi ändra priset och samtidigt förutse lönsamhet och omsättning?
- Hur kan vi anpassa oss till kostnadsökningar utan att rutinmässigt höja priset?
- Hur kan vi priskonkurrera med de främsta konkurrenterna men ändå förbättra lönsamhet och omsättning?



Pris är ett av de mest kraftfulla verktygen för att skapa lönsamhet i handeln.

En handlare idag behöver ha konstant koll på prissättningen på tusentals produkter som ofta säljs i flera kanaler såväl i fysiska butiker som på nätet. Den digitala utvecklingen har dessutom gjort att konkurrensen har ökat medan kunderna har blivit allt mer pris känsliga och benägna att jämföra priser innan de köper.

Manuell prishantering räcker inte

Varje affär kräver sin prisstrategi och omständigheterna skiljer sig betydligt mellan branscher. Något som däremot är tydligt är att det är en stor konkurrensfördel att kunna arbeta med automatiserade prissättningsfunktioner. Prissättning idag är helt enkelt en alldeles för komplex och omfattande uppgift för att en eller ett par personer ska klara av den bara med hjälp av Excelblad eller andra hemsnickrade lösningar.

Fördelar med automatisering

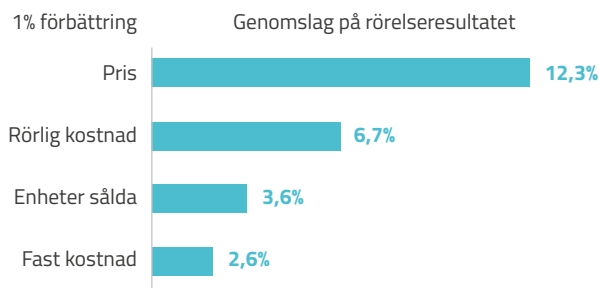
De allra största aktörerna använder avancerade automatiseringslösningar som hjälper dem med:

- Regelbaserad dynamisk prissättning i realtid
- Automatiserade prisjusteringar som en reaktion på konkurrentpriser och kostnadsökningar i kombination med omvärldsfaktorer som väder och efterfrågan
- Prisoptimering för en jämnare och mer konsekvent prissättning
- Löpande analys
- Möjlighet att testa prisjusteringars utfall på omsättning och lönsamhet.

Att hantera dominoeffekter

Ett viktigt inslag i varje prishanteringsstrategi är att sätta upp ett antal regler för vad som är viktigast att uppnå och se till att de målen eftersträvas i varje möjligt scenario. Det kan handla

Prissättning har 3-4 gånger större effekt på lönsamheten än andra åtgärder



Källa: Compustat, Deloitte Analysis
Genomslaget är beräknat på ett genomsnitt av Fortune 1000-bolag.

om att upprätthålla en viss marginal eller att vidmakthålla ett visst prisindex gentemot huvudkonkurrenterna. När alla regler ska följas samtidigt blir den här uppgiften komplex. Varje prissättare behöver ju också vara konsekvent över varumärken, produktlinjer och storlekar.

Dominoeffekter: ett exempel

Här är ett exempel på vad som kan hända en försäljare av fruktjuice när en av konkurrenterna sänker priset på en en-litersförpackning med apelsinjuice från 24,90 till 21,90 kronor.

- Regel 1 är att möta konkurrenternas priser. Därför sänker vi vårt pris till 21,90 på samma produkt.
- Regel 2 ska säkerställa priskonsekvens över en och samma produktlinje. Det betyder att vi behöver sänka priset även på de andra juicesmakerna i samma produktlinje till 21,90 kronor.
- Regel 3 en dominoeffekten har uppstått och rör sig vidare till den regel som säger att vi skall ha en konsekvent relation mellan pris och storlek. I det här exemplet betyder det att priset på den större 1,5-litersförpackningen av samma juicemärke i ett antal smaker justeras till 41 kronor.

Bara sett över en enda produktlinje och med hänsyn tagen till bara en konkurrents prisändringar är det inga problem att hänga med i logiken och fatta de nödvändiga besluten. Men att hantera dominoeffekter över stora mängder produkter och produktlinjer med hänsyn till flera konkurrenters prissättning och förändrade kostnader blir snabbt oöverskådligt och omöjligt att hantera manuellt.

Inte så enkelt som det låter

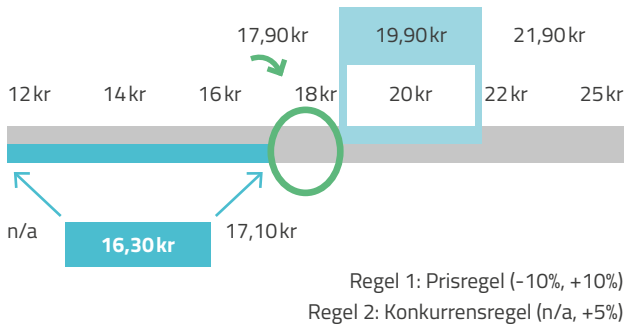
Handlare måste (samtidigt) förhålla sig till prisrelationer mellan storlekar, varumärken, produktlinjer och priszoner.



Regellättnad: när prisstrategin får råda

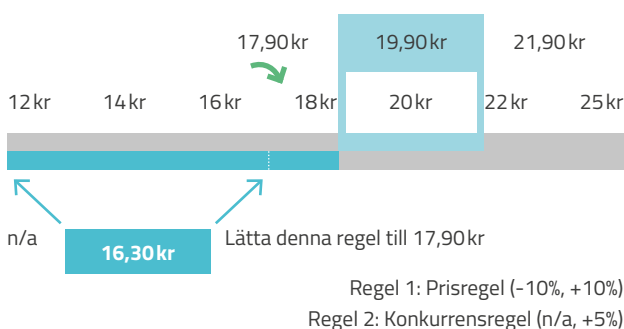
När prisstrategierna är komplexa går det inte alltid att uppfylla alla regler samtidigt. I nästa exempel har en vara ordinarie pris 19,90 kronor. Reglerna vi behöver förhålla oss till i det här fallet är att se till att prisjusteringar hålls inom en gräns på 10 procent av det ordinarie priset. Men vi vill också befinna oss max fem procent över vår huvudkonkurrents priser. Nu visar det sig att huvudkonkurrenten prissätter samma vara 16,30 kronor och det innebär att vi inte kan uppfylla båda regler samtidigt. Sänker vi till 10 procent av vårt ordinarie pris blir det 17,90 men då ligger vi över maxgränsen fem procent över konkurrentens pris som skulle ge priset 17,10 kronor.

1. När reglerna kolliderar



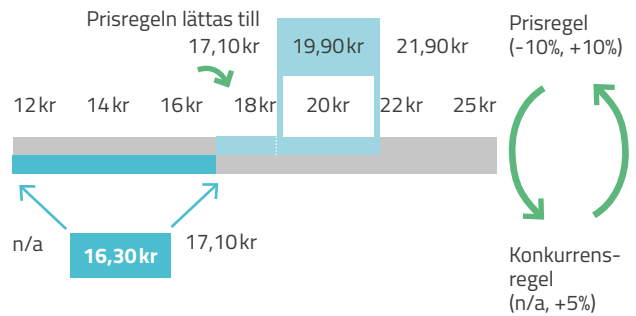
Här kommer regelhierarkier och regellättnader in. I det här exemplet är prisförändringsgränsen på +/-10 procent en högre prioriterad regel än konkurrensregeln (max +5 procent) så vi lättar på konkurrensregeln för att nå det optimala priset 17,90 (10 procent lägre än 19,90).

2. Vi lättar på konkurrensregeln



Om vi bestämmer oss för att byta prioriteringsordning på reglerna och flytta upp konkurrensregeln högst i hierarkin får vi ett annat resultat. Då lättar vi istället på prisförändringsgränsen +/-10% och hamnar på det optimerade priset 17,10 kr, 5 procent över konkurrentens 16,30 kronor.

3. Vi lättar på prisförändringsgränsen



Automatiserad prishantering förenklar

På en dynamisk marknad där kostnader och konkurrenspriser ständigt förändras är det avgörande att ha en prishanteringsprocess som gör det möjligt att agera rätt och riktat på förändringar utan att därmed prissätta om hela kategorier.

En robust och automatiserad prishanteringslösning justerar bara sådana priser som behöver ändras. Att automatisera processen frigör tid från organisationen för mer strategiska uppgifter.

Smart prissättning skapar lönsamhet

Manuella eller hembyggda system kan inte skalas eller automatiseras och ger dessutom mycket utrymme för att den mänskliga faktorn ska fela. Ett modernt handelsföretag behöver en agil och flexibel lösning för att kunna upprätthålla rätt priser och en konsekvent prissättningsstrategi, faktorer som i slutändan skapar lönsamhet och kundlojalitet.

Alla handlare, oberoende av storlek, är beroende av att kunna **hantera och sätta priser effektivt och exakt.**



Kontaktperson

Kim Quarnström

+46 (0)709 736 622

kim.quarnstrom@load.se