

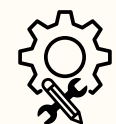
3 CASE STUDIES:

Když konkurence „dumpne“ cenu.
Jak reagovat rychle a chytře bez pádu ke dnu

Renáta Milecová | Vojtěch Schejbal

Renáta Milecová

Produktový manažer aplikace Pricing Fox



rozvoj aplikace



školení



technická podpora



Vojtěch Schejbal

Marketingový specialista (Besteto)



automatická cenotvorba



srovnávače zboží



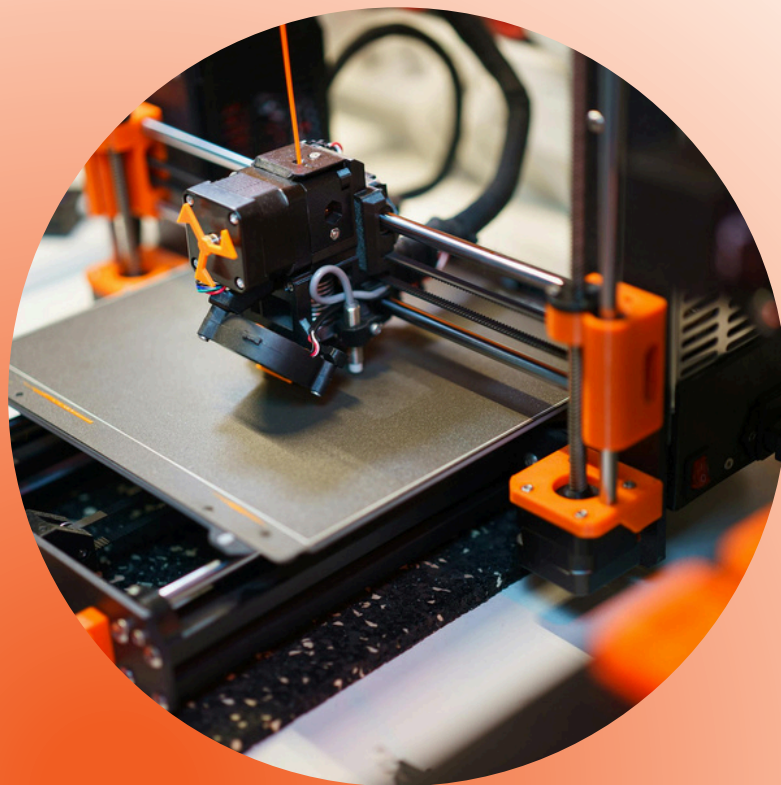
dodavatelské feedy



marketplaces

OBSAH

Případové studie:



3D tisk



RC modely a příslušenství



Elektronika

3D TISK

Background

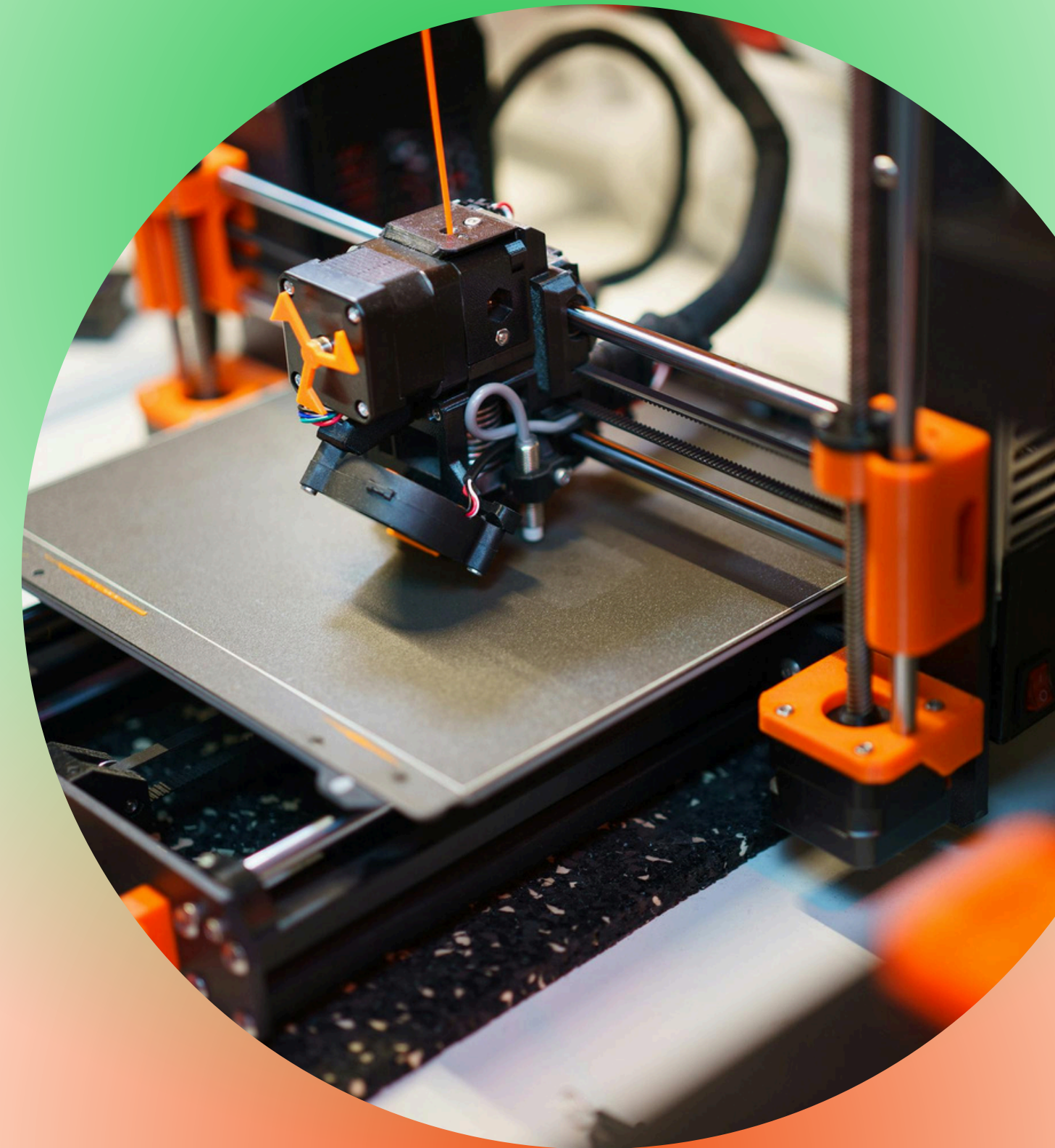
- e-shop s kamennou prodejnou
- rozšíření o slovenský e-shop
- množství pravidelných zákazníků
- silné B2B

~30%

3D TISK

Segmentace sortimentu

- kategorie / druh produktu
- výrobci
- cenové hladiny
- kombinace



<input type="checkbox"/>	Název
<input type="checkbox"/>	1. ⊖ Strategie "Prusa"
<input type="checkbox"/>	2. ⊖ Strategie "Resiny"
<input type="checkbox"/>	3. ⊖ Strategie "Sušičky"
<input type="checkbox"/>	4. ⊖ Strategie "Devil Design"
<input type="checkbox"/>	5. ⊖ Strategie "Spectrum"
<input type="checkbox"/>	6. ⊖ Strategie "Fiberlogy - PCTG 1 kg"
<input type="checkbox"/>	7. ⊖ Strategie "FDM tiskárny < 9 500"
<input type="checkbox"/>	8. ⊖ Strategie "FDM tiskárny > 13500"
<input type="checkbox"/>	9. ⊖ Strategie "FDM tiskárny 9 500 - 10 000"
<input type="checkbox"/>	10. ⊖ Strategie "FDM tiskárny 10 000 - 13 500"

3D TISK

Přístup k cenotvorbě

- přeceňování podle vybraných konkurentů
- cílení na konkrétní pozice dle ceny
- vyloučení určitých konkurentů
- všude omezení na minimální marži

~~Alza
Alegro~~

3D TISK

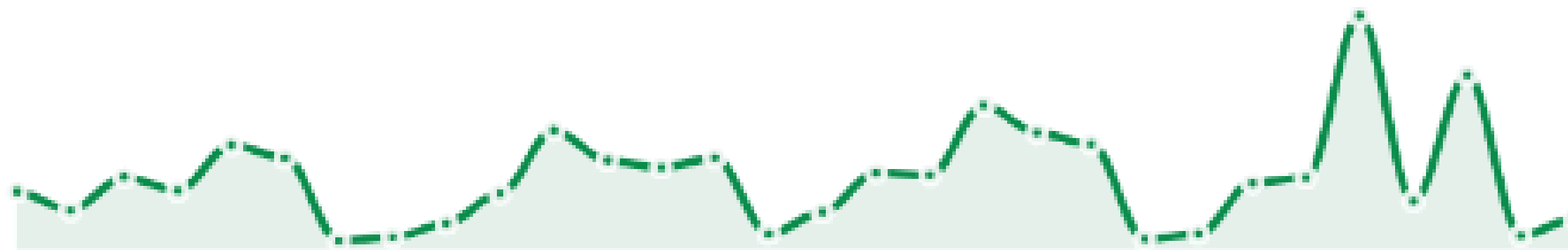
Víkendová pravidla

- větší tlak na cenu
- cílení na první pozici dle ceny
- obětování části marže

-20%



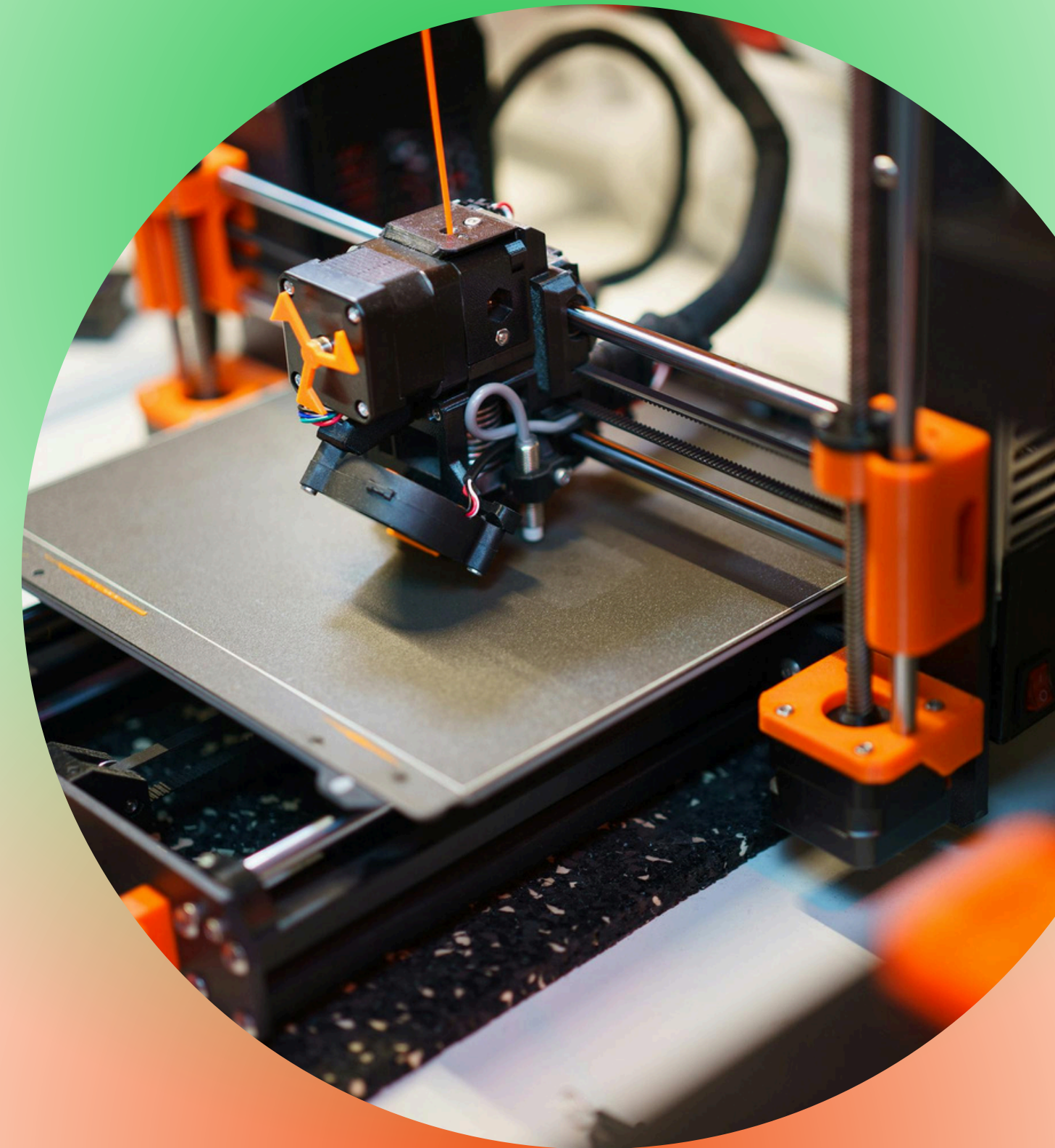
Objednávky za 30 dní (Σ)



3D TISK

Výsledky

- velké kontrola všech částí sortimentu
- stabilní výsledky
- silné víkendy





RC MODELY A PŘÍSLUŠENSTVÍ

Background

- e-shop s kamennou prodejnou
- servis
- rozšíření o slovenský e-shop



RC MODELY A PŘÍSLUŠENSTVÍ

Segmentace sortimentu

- dodavatelé
- skladovost
- výprodej
- kombinace

Kaufland

RC MODELY A PŘÍSLUŠENSTVÍ

Přístup k cenotvorbě

- přeceňování podle relevantní konkurence
- cílení na konkrétní pozice dle ceny
- odlišnosti dle skladovosti
- omezení oproti první ceně
- vyloučení určitých konkurentů
- všude omezení na minimální marži

and	or	STAV	> je větší než	0	+ ... X
		STAV_EXTERN	> je větší než	0	+ ... X
	or	and	↗ nekončí na	*\bIN_STOCK\b){2}.*\bIN_STOCK	+ ... X
		BFE_S_H_PRICE_POSITIONS	↖ neobsahuje	IN_STOCK	Aa (.*) ↵ + ... X
		BFE_S_H_BIDDED_POSITIONS	↖ neobsahuje	IN_STOCK	Aa (.*) ↵ + ... X
		and	↖ neobsahuje	IN_STOCK	Aa (.*) ↵ + ... X
		BFE_S_H_PRICE_POSITIONS	↖ neobsahuje	IN_STOCK	Aa (.*) ↵ + ... X
		BFE_S_H_BIDDED_POSITIONS	↗ nekončí na	*\bIN_STOCK\b){2}.*\bIN_STOCK	+ ... X
		+ Přidat nový řádek			
	or	BFE_S_H_BIDDED_POSITIONS	~ obsahuje	\\d[*]*\bIN_STOCK	Aa (.*) ↵ + ... X
		BFE_S_H_PRICE_POSITIONS	~ obsahuje	\\d[*]*\bIN_STOCK	Aa (.*) ↵ + ... X
		MARZE	< je menší než	80	+ ... X
		VYPRODEJ	= rovná se	0	+ ... X

RC MODELY A PŘÍSLUŠENSTVÍ

Výsledky

~40 - 60 %

- ustálení pozice na trhu
- stabilizace marže
- silné zboží
- vypnutí biddingu

ELEKTRONIKA

Background

- e-shop bez kamenné prodejny
- původně vlastní nastavení pravidel
- nízká spárovanost na Heurece
- nevyužívání Zboží.cz
- chuť smysluplně investovat

← 50 %



ELEKTRONIKA

1. Zbožáky + PPC

- navýšení spárovanosti na Heureka
- spuštění inzerce na Zboží.cz
- spuštění inzerce na Srovnáme
- restrukturalizace Google Ads kampaní
- spuštění Sklik kampaní

≥ 90 %



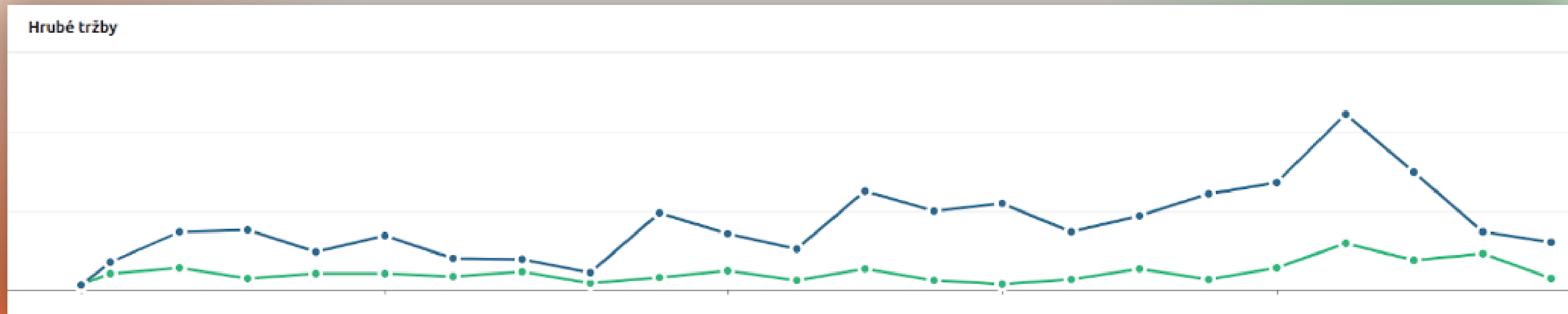
ELEKTRONIKA

2. Agresivní tlak na cenu

- prudké snížení ceny
- cílení na první pozici dle ceny
- obětování marže
- drahý bidding
- získání zákazníků
- budování brand awareness



+802 %



ELEKTRONIKA

3. Navýšení marže

- cílení na druhou pozici dle ceny
- postupné zvyšování minimální marže
- selektivní zdražování
- levnější bidding
- optimalizace podle výkonu produktů

-30%

A large white '-30%' is displayed against a green-to-orange gradient background. A simple black outline of a smiling face is positioned over the '0'.

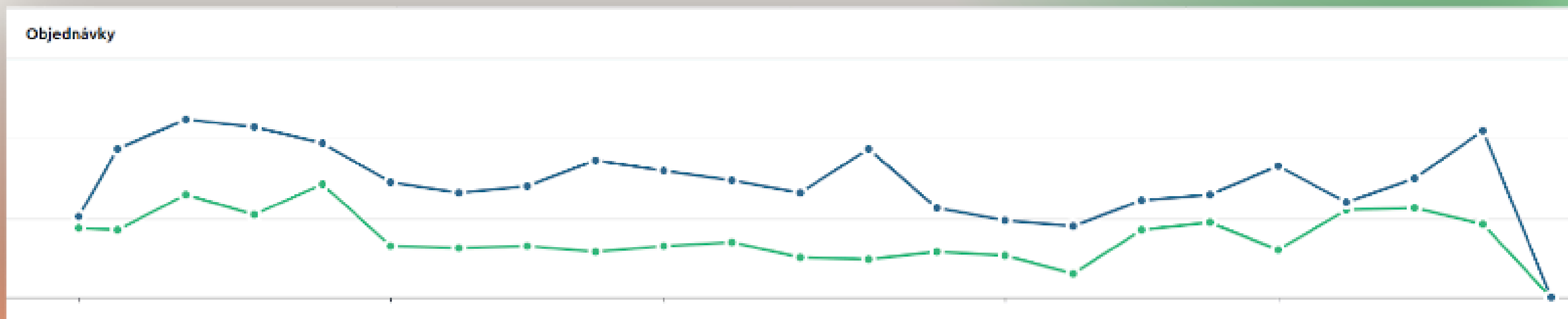
ELEKTRONIKA

Výsledky

- mírný pokles v počtu objednávek
- navýšení zisku
- mírný meziměsíční růst
- výrazný meziroční růst

+250%





ZA JÍMÁ VÁS VÍCE?



dnešní networking



školení Mergado Academy



www.besteto.cz



www.pricing-fox.cz

