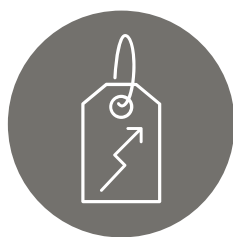




PRICING LIFECYCLE

Hacer que su negocio sea más competitivo



PRICING



PROMOTIONS



MARKDOWNS

Solución de optimización de estrategias para las diferentes etapas del ciclo de vida del producto, independientemente del proceso de precios actual.

Conjugando Precio con base en reglas y Optimización orientada a métodos científicos, esta solución permite que todos los minoristas puedan crear políticas de precios a su propio ritmo. Con esta solución es posible empezar a crear rutas de evolución, haciendo con que su negocio prospere y sea más competitivo y atractivo.

Como el Pricing Lifecycle ayuda a los Minoristas?

El universo de los minoristas usa reglas de precios muy sencillas que son meramente basados en márgenes brutos fijos. Hasta que la negociación se lleva a cabo, y las ventas comienzan a ser hechas, no es posible decir que el precio inicial utilizado es el más correcto. El Pricing Lifecycle vos ayudará a proteger el margen de precios sin comprometer la integridad de los precios estipulados y contribuir al fortalecimiento de su organización.

PRICING

- Combinar datos, estrategias de precios y tácticas de optimización para llegar a un precio justo, en todos los canales, todos los días;
- Explicar, en su propio idioma, la recomendación de los precios;
- Responder estratégicamente a los cambios de precios de los competidores;
- Permite la simulación de la medición de los impactos sobre la imagen precio de todas sus decisiones previas a la ejecución de ventas y márgenes;
- Asegura la consistencia de precios en toda la compañía;
- Mejora los ingresos y el margen bruto por 2-6%.

PROMOTIONS

- Planear, pronosticar y medir las promociones estratégicas, maximizando su comercialización y las inversiones promocionales;
- Crear y gestionar fácilmente las promociones a través de las diferentes partes de la organización;
- Simular lado a lado para pronosticar, ofrecer los mejores resultados y mejorar los acuerdos con los proveedores;
- El seguimiento y la presentación de informes, obteniendo respuesta en el cambio o aumentar la duración;
- Mejora los ingresos y el margen bruto 2-10%.

MARKDOWNS

- Rentabilidad clara del inventario y lograr los objetivos de ventas directas dentro de un flujo de trabajo de aprobación de la compañía;
- Recomienda el descuento adecuado para el producto adecuado, en los elementos de canales adecuados, en el momento adecuado, que cumplen con los objetivos de inventario y de beneficio;
- Permite la simulación de las rebajas / escenarios alternativos de despacho;
- Se integra con las promociones que crean un plan de promoción de empresa completa;
- Medidas de eficacia en curso y adaptarse a las tendencias sobre la marcha, a partir de un paso a otro precio, su desplazamiento;
- Retorno de la inversión en la primera rebaja, asegurando beneficios de negocio, año tras año.