

РЕКОМЕНДАЦИИ

ДЛЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СИТУАЦИИ НЕОПРЕДЕЛЁННОСТИ НА РЫНКЕ

1. Уведомления об изменении цен поставщиков.

Заведите документ в ERP или во внешних системах, где будут аккумулироваться цены поставки будущих периодов. Обновляйте его при новых вводных.

2. Моделирование доходности.

Выстраивайте модель доходности при будущих ценах поставки с изменением продажной цены в 50% от роста цен поставки. Так вы получите ориентир маржинальности на будущие периоды.

3. Цены конкурентов.

Помните, что все компании перестраивают ценовую политику. Самое время расширить мониторинг цен конкурентов и увеличить его частоту. Для начала информационно, затем выстроить свою стратегию с учетом рынка.

4. Дифференциация наценки.

Старайтесь не увеличивать наценку «ковровым» способом (на все +10%). Разделите увеличение цен с учетом корзин или градации ассортимента, например, по ABC-анализу. Так вы сможете не потерять покупателя и доходность.

5. Ценовые сегменты.

Разделите товары на ценовые сегменты и анализируйте долю выручки и прибыли в каждом из них. Это даст вам понимание о структуре спроса с точки зрения ценообразования.

6. Структура спроса.

Ожидается ввод новых продуктов и вывод старых. Ищите аналоги для новинок, выстраивайте горизонтальные линейки товаров и моделируйте результат с учетом пересмотра ассортимента.

7. Эластичность спроса по цене.

Временно не работает. Объедините товары в ценовые сегменты, посчитайте эластичность на истории, разделите товары на три группы «сильноэластичные», «слабоэластичные», «среднеэластичные». Уделяйте внимание первой группе товаров — они должны быть в рынке и с минимальной доходностью.



KORUS
КОНСАЛТИНГ

ЗАДАТЬ ВОПРОСЫ НАШИМ ЭКСПЕРТАМ:

E-mail: data@korusconsulting.ru
Сайт: <http://data.korusconsulting.ru>
Телеграм: <https://t.me/pricingcommunity>

МОСКВА

115114, Дербеневская наб., д.11,
БЦ «Полларс», корпус А, офис 401
Тел: +7 (495) 647-50-46

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

197374, ул. Оптиков, д.4, корп. 3,
лит. А, БЦ «Лахта-2»
Тел: +7 (812) 677-56-90