



E-commerce Case Study: *Prijstrategie dynamisch prijzen*



Uitdaging:

De klant gebruikt inmiddels een poosje Pricing software om haar prijszetting te ondersteunen. Na zelfstandig uitvoeren van de eerste experimenten is er in toenemende mate behoefte aan ondersteuning bij het ontwikkelen van een bovenliggende prijsstrategie.



Oplossing:

Met het sales en marketing team is in co-creatie sessies eerst aandacht besteed aan het opstellen van gedifferentieerde groei doelstellingen. Vervolgens zijn relevante knoppen voor de prijsstructuur vastgesteld en toegewerkt naar een uniforme structuur. Dit is vervolgens uitgewerkt voor een leidende product categorie, getest en doorgevoerd waarna zelfstandig de overige categorieën uitgevoerd zijn.



Resultaat:

- Gedifferentieerde groei doelstellingen
- Uniforme prijsstrategie structuur met klant specifieke knoppen
- Uitgewerkte prijsstrategie structuur voor leidende product categorie
- Richting bepaalt voor SKU's welke niet in Pricing software meedraaien
- Vaststellen van nieuw product Pricing proces
- Gerealiseerde marge verbetering van ca. 5% (1,5 procent punt). In absolute bedragen € 500.000 meer resultaat



Klant kenmerken:

- Pure E-commerce speler actief in auto onderdelen met 640.000 onderdelen van 520 fabrikanten
- Gebruikt pricing software t.b.v. dynamische prijszetting voor B2C kanaal
- € >30 mln omzet

Referentie:

“Via gezamenlijke sessies heeft Johan ons commercieel geïnspireerd en nieuwe handvaten gegeven. Eerst hebben we onze groei doelstellingen verder gedifferentieerd. Vervolgens hebben we de prijsstructuur opgezet die bepaald hoe de online prijs van verschillende producten mag bewegen. Tenslotte is invulling gegeven aan deze structuur voor een van onze leidende productcategorieën. Er is nog genoeg werk te verzetten, maar de stip op de horizon is gezet en we weten aan welke knoppen we kunnen draaien.

Zelf heb ik enorm veel gehad aan de lessen en sparringssessies met Johan. Je wordt uitgedaagd om goed en diep na te denken over de keuzes die je maakt en dit zorgt er voor dat het eindresultaat goed onderbouwd is.

Dankzij Johan hebben we een stevig fundament voor de te voeren prijsstrategie neergezet. Ik kan een ieder dan ook van harte aanbevelen om de professionaliteit en kunde van Johan te gebruiken voor het samenstellen of bijsturen van een nieuwe of bestaande prijsstrategie”

