

COMMERCIALE



Offre un modo più veloce, preciso ed efficiente per svolgere l'attività di **formulazione prezzi di vendita al pubblico e di cessione alla rete**, nelle diverse piazze servite dal distributore. Formula prezzi che consentono di conseguire gli obiettivi di marginalità e di vendita che la struttura commerciale si prefissa nei diversi canali.



A COSA SERVE

PRICE OPTIMIZATION è la soluzione per l'**ottimizzazione dei prezzi standard**. Sulla base delle regole strategiche e operative, genera automaticamente i prezzi, rispondendo con tempestività alle variazioni del mercato e garantendo il rispetto della marginalità e degli obiettivi di posizionamento competitivo nei singoli mercati locali. Gestisce con la stessa precisione i prezzi di tutte le referenze dell'assortimento del largo consumo confezionato, in particolare:

- aggiorna in modo tempestivo i prezzi al variare dei costi di acquisto o dei prezzi dei concorrenti;
- differenzia i micro-mercati per un corretto presidio e posizionamento competitivo;
- persegue i criteri di coerenza definiti tra i prezzi su diversi formati di vendita;
- controlla in modo costante la marginalità e suggerisce strategie correttive;
- simula e prevede con la massima precisione i risultati futuri.

A CHI SERVE

Aziende della distribuzione alimentare e non che gestiscono un'attività all'ingrosso e una rete di vendita affiliata.

BENEFICI

- Aumento di marginalità e competitività
- Maggior reattività ai cambiamenti del mercato
- Tempestività nella formulazione prezzi
- Monitoraggio delle politiche della concorrenza
- Riduzione del carico di lavoro operativo

COME FUNZIONA

PRICE OPTIMIZATION consente di governare e controllare l'intero processo di pricing attraverso diverse fasi:

- definisce le regole commerciali, di posizionamento competitivo e gli obiettivi di budget che devono guidare la formulazione delle scale prezzi;
- analizza le serie storiche delle vendite e della concorrenza;
- applica le regole potendole modificare rapidamente al variare delle esigenze;
- prevede le vendite future, anche in relazione al piano promozionale pianificato, i margini e il fatturato;
- formula automaticamente i prezzi che ottimizzano l'insieme di regole e il raggiungimento degli obiettivi strategici;
- analizza i risultati ottenuti attraverso il controllo delle vendite e dei margini consuntivi.

CARATTERISTICHE

Il cuore tecnologico di PRICE OPTIMIZATION è il motore analitico Di.Tech, il cui compito è ricercare il prezzo ottimale del prodotto, elaborare le previsioni di vendita future con prezzi simulati, ottimizzare le scale prezzi in base ai risultati economici obiettivo e confrontare le previsioni con i risultati a consuntivo.

PRICE OPTIMIZATION analizza, in base a un calendario di ottimizzazione definito dall'azienda, le categorie merceologiche per poi formularne in modo automatico i prezzi. Può essere configurata l'attivazione automatica al verificarsi di eventi commerciali rilevanti:

- variazione dei listini di acquisto;
- rilevazioni prezzi della concorrenza;
- mancato raggiungimento degli obiettivi economici.

LO HANNO SCELTO

Conad Adriatico, Nordiconad, Sait, Pague Menos (Brasile), Super Nosso (Brasile)