



Retail Revenue Management

Met toenemende prijsdruk naar betere marges

Retail Business Solutions

28 april 2010

- Sqills is een **full service** internet solution provider
- Sqills is **innovatief**, pragmatisch and flexibel
- Sqills ontwikkelt een eigen product lijn
- Sterke constante groei (#4 in Deloitte fast 50 in 2008, #7 in 2009) Nu > 70 fte

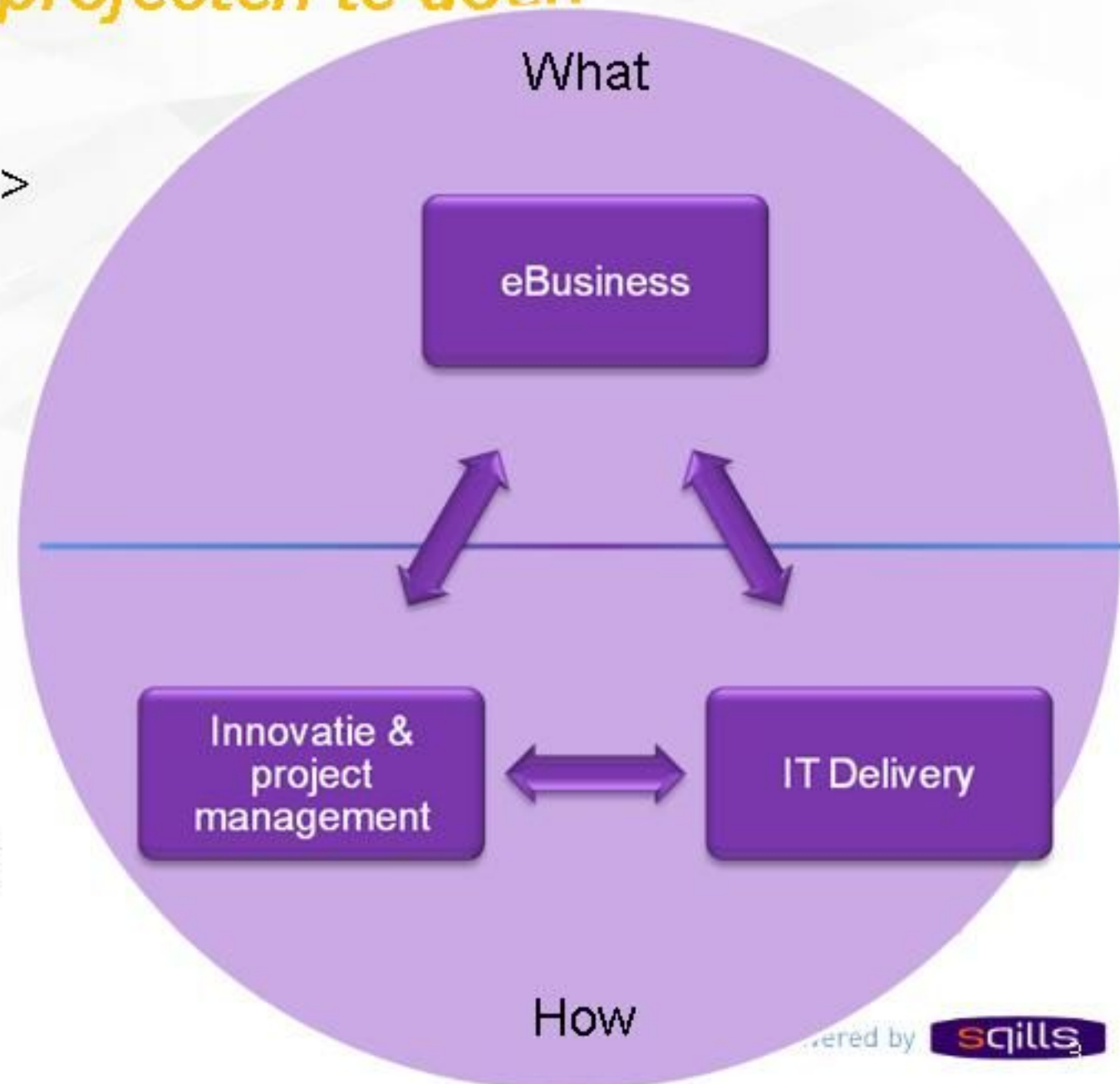


Referenties

Sqills core competenties

Sqills heeft eigen expertise op core competenties die nodig zijn om succesvol projecten te doen

- **Business**
 - Business managers met > 25jr ervaring
- **Project & Innovatie management**
 - Brede ervaring. Iedere branche heeft zijn eigen dynamiek
- **ICT**
 - Ontwikkelaars, analisten en ontwerpers in Holland en Turkije (>70fte)



Pragmatische aanpak

- Gefocussed op kosten
 - Korte Time to market
 - Bewezen concepten
- 


- Leading, maar geen bleeding technologie
- **Proof of concept**, Ontwikkel met focus op resultaat



*Retail Revenue Management,
Dynamic Pricing
Markdown optimization
Price optimization*

What's in a name??

Huidige situatie

- Kredietcrisis zorgt voor financiële ‘belangstelling’
- Veel concurrenten hebben het lastig en gaan branches ‘verkennen’
- Grote prijsdruk en daarmee margedruk
- Time to market neemt toe en mogelijkheid tot onderscheiden neemt af
- Consument heeft geleerd dat wachten met aanschaf loont

De kern van retail is echter niet veranderd!

Product



Hoeveel kopen?

Plaats



Welke winkels
Welke maten
Welke aantallen

Promotie



Welke acties
Wanneer
welke prijs

Prijs



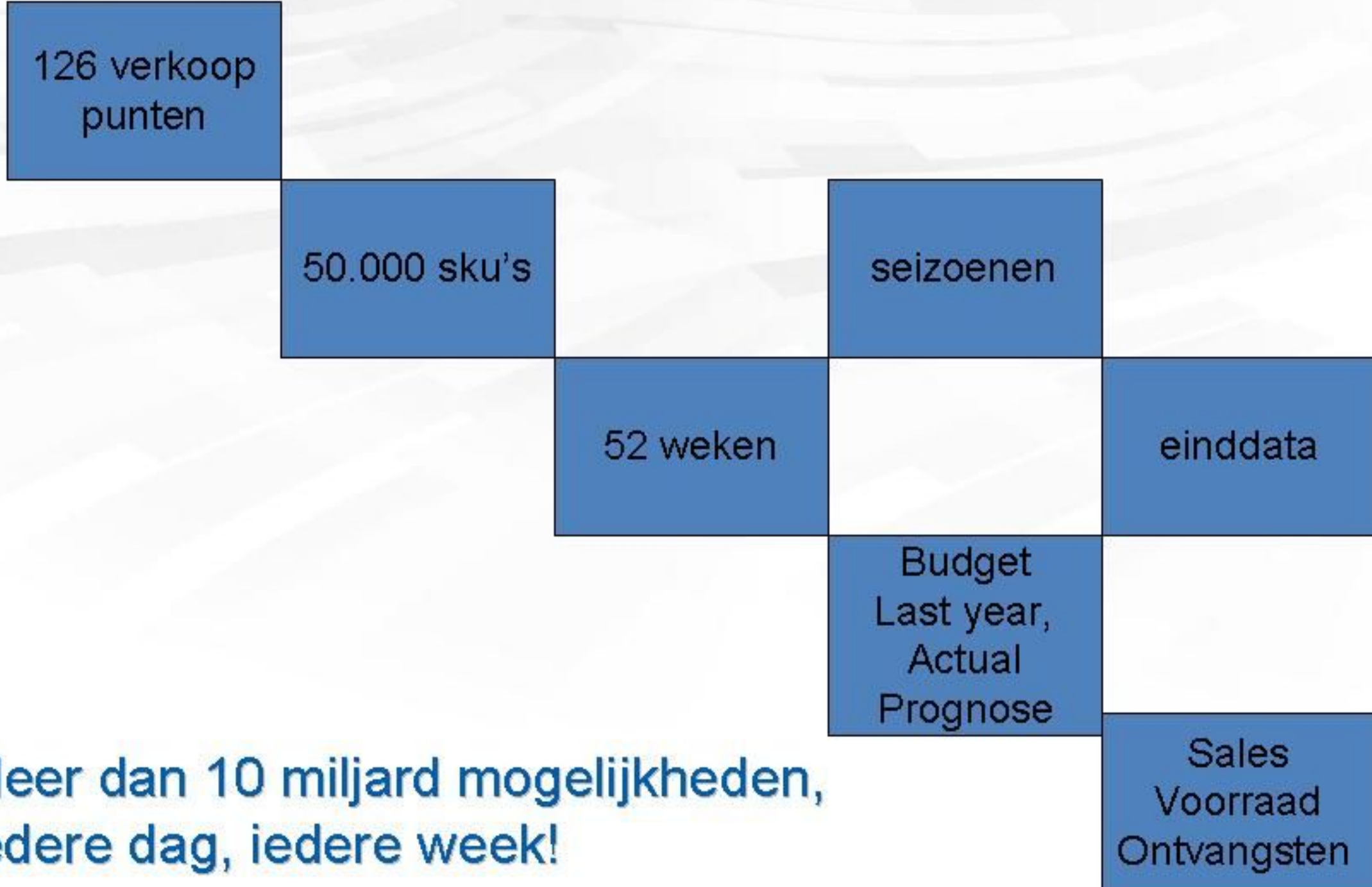
Afprijzen
Hoeveel?
Wanneer?

De aanleiding voor Revenue Management

- Zoek een oplossing voor de uitdagingen in de huidige situatie
- Oplossingen voor de uitdagingen in andere branches
 - Airlines
 - Hotels
- Yield Management
 - Bewezen concepten bij vele bedrijven

Wat is de hoofdgedachte van Revenue Management?

- De veelheid van gegevens is niet meer met buikgevoel te besturen
- Regionale of categoriale verschillen nemen in belang toe
- De snelheid van informatie & besturing is zodanig groot dat gedetailleerde analyse noodzakelijk is
- Gestructureerde analyse en advisering zorgt voor adequate ondersteuning van besluitvorming



Meer dan 10 miljard mogelijkheden,
ledere dag, iedere week!

Wat doet Revenue Management?

- RRM focust op hoe de klant koopt en heeft gekocht, niet op hoe de inkopers denken dat er is gekocht
- RRM gebruikt historische- en actuele sales om de toekomstige vraag te voorspellen
- RRM berekent de 'out of stock' datum per sku en per winkel en evalueert de financiële impact
- RRM maximaliseert omzet & winst, terwijl de risico's gemanaged worden.
- RRM toont omzet, voorraad, vraag en marge op ieder niveau

Wat zijn de gerealiseerde voordelen van RRM?

Markdown

4% - 8% vermindering

Omloop
snelheid

5% - 10% verbetering

Netto winst

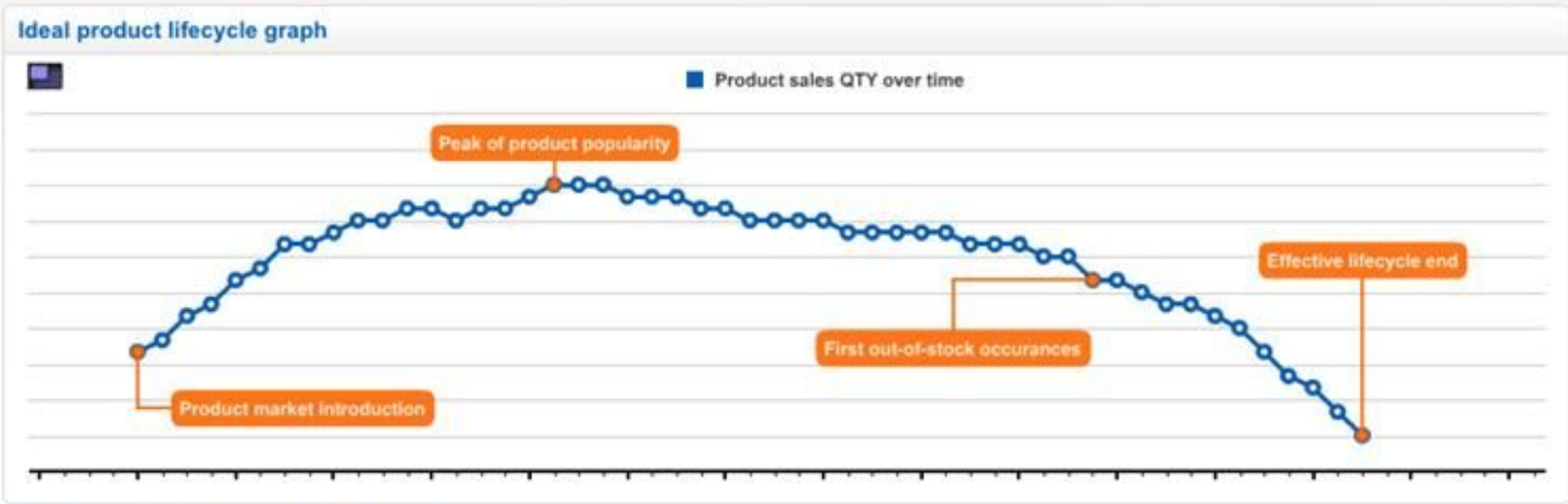
12% - 24% verbetering netto resultaat, voor VpB

Onderwerpen

- Markt dynamiek
- Hoe werkt RRM



Hoe werkt Revenue Management?



Explanation of an ideal product lifecycle

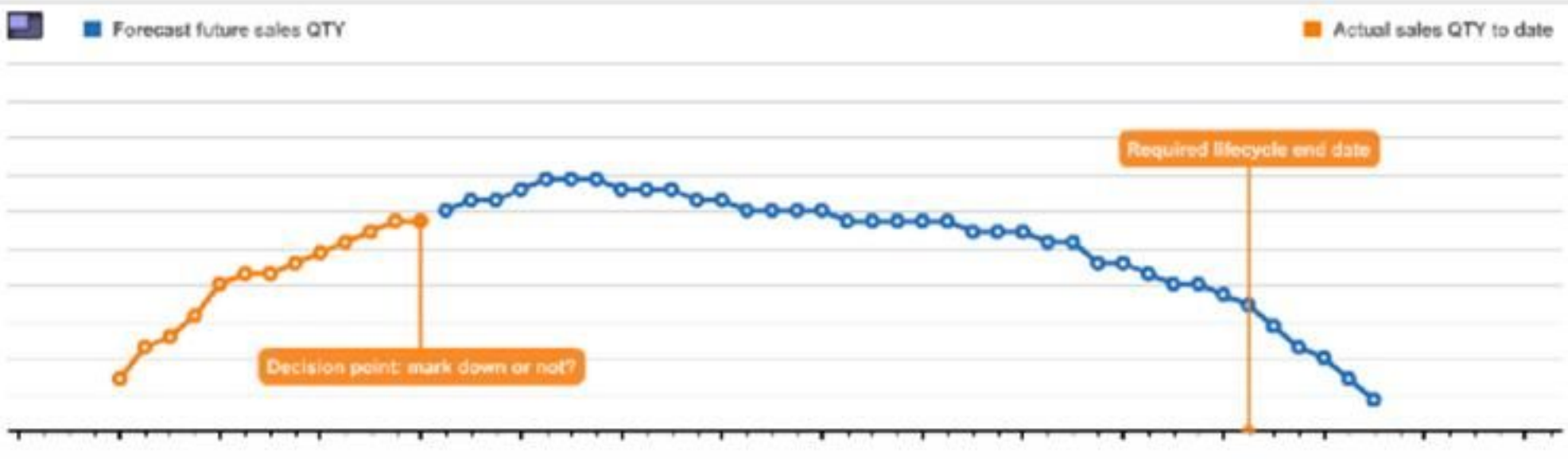
This graph depicts the ideal lifecycle for a product as an example. The sales quantity rises shortly after the product introduction on the market to a certain peak level, and after the peak the sales quantity is slowly reduced. At the end of the product lifecycle, the reduction in sales quantity is also caused by the stock of individual SKU's at local stores that starts to run out.

Results based on: ⓘ

2 Product Categories » 2 Product Groups » 9 Products » 27 SKU's 4 Storechains » 8 Stores 62 Calendar days

Voorspel toekomstige vraag

Forecast product lifecycle graph



Explanation of a forecast product lifecycle

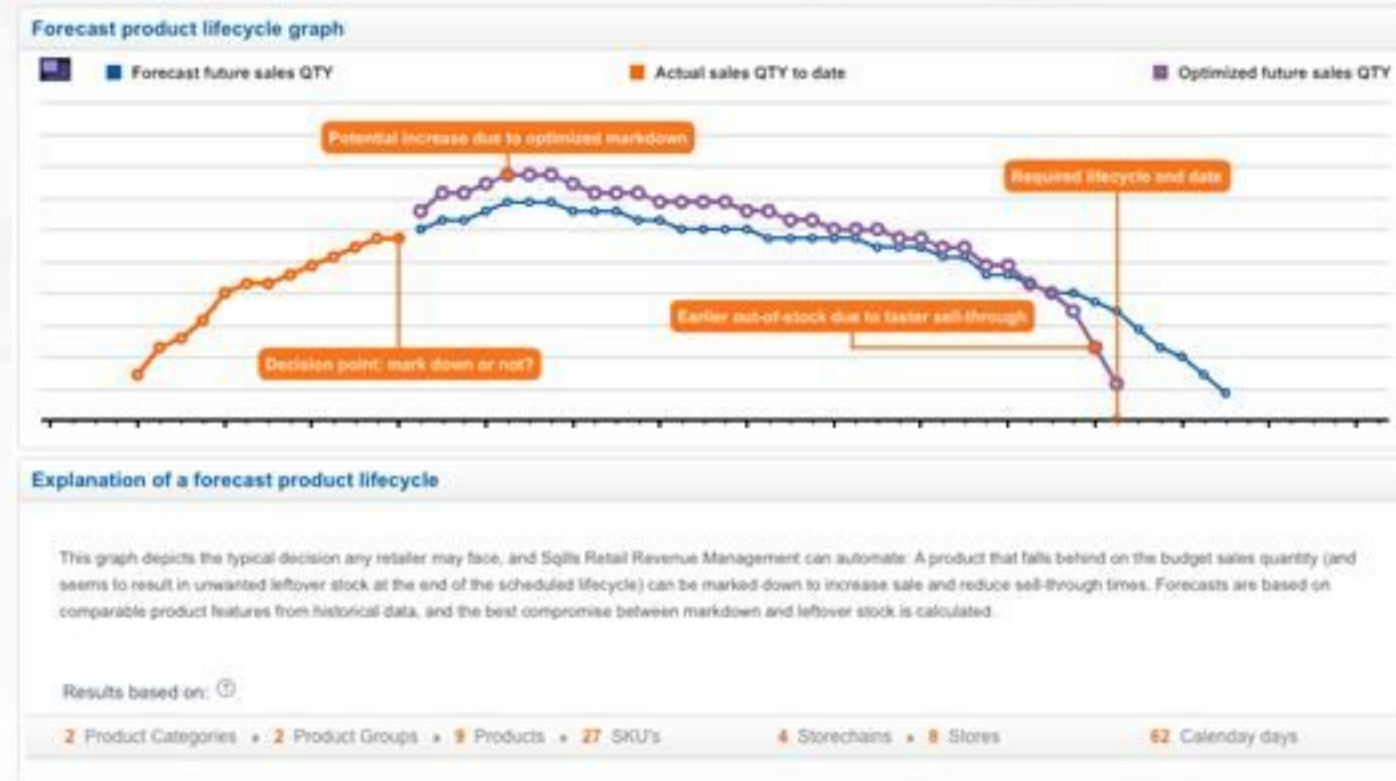
This graph depicts the typical decision any retailer may face, and Sqills Retail Revenue Management can automate: A product that falls behind on the budget sales quantity (and seems to result in unwanted leftover stock at the end of the scheduled lifecycle) can be marked down to increase sale and reduce sell-through times. Forecasts are based on comparable product features from historical data, and the best compromise between markdown and leftover stock is calculated.

Results based on:

1 Product Category × 2 Product Groups × 5 Products × 30 SKU's 2 Storechains × 6 Stores 62 Calendar days

Bereken de einddatum van het product

- Is het binnen de gewenste doorlooptijd?
- Moet er extra afgeprijsd worden?
- Welke marge levert de afprijzing op?
- Wat is het optimum?

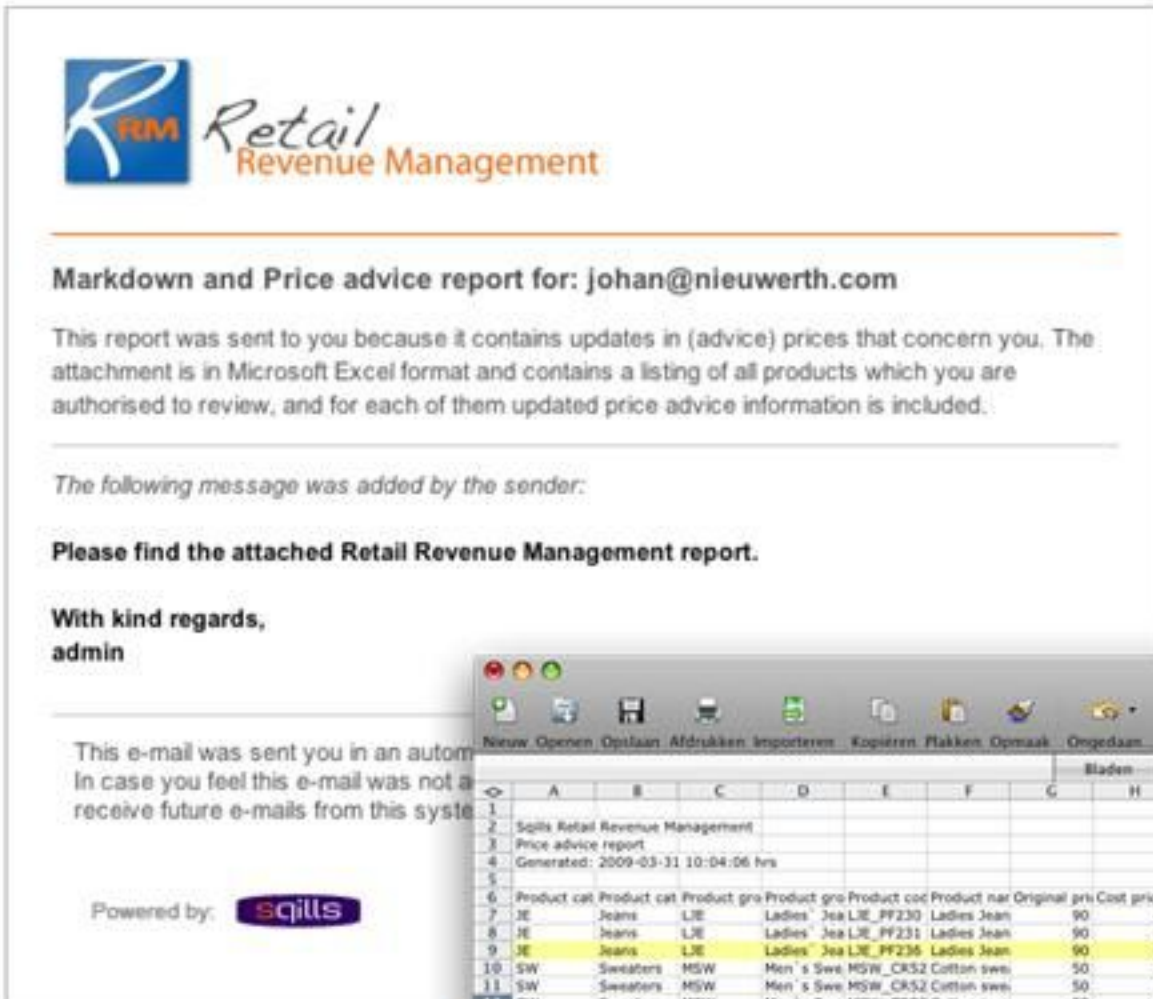


Dagelijkse berekening van prijs elasticiteit

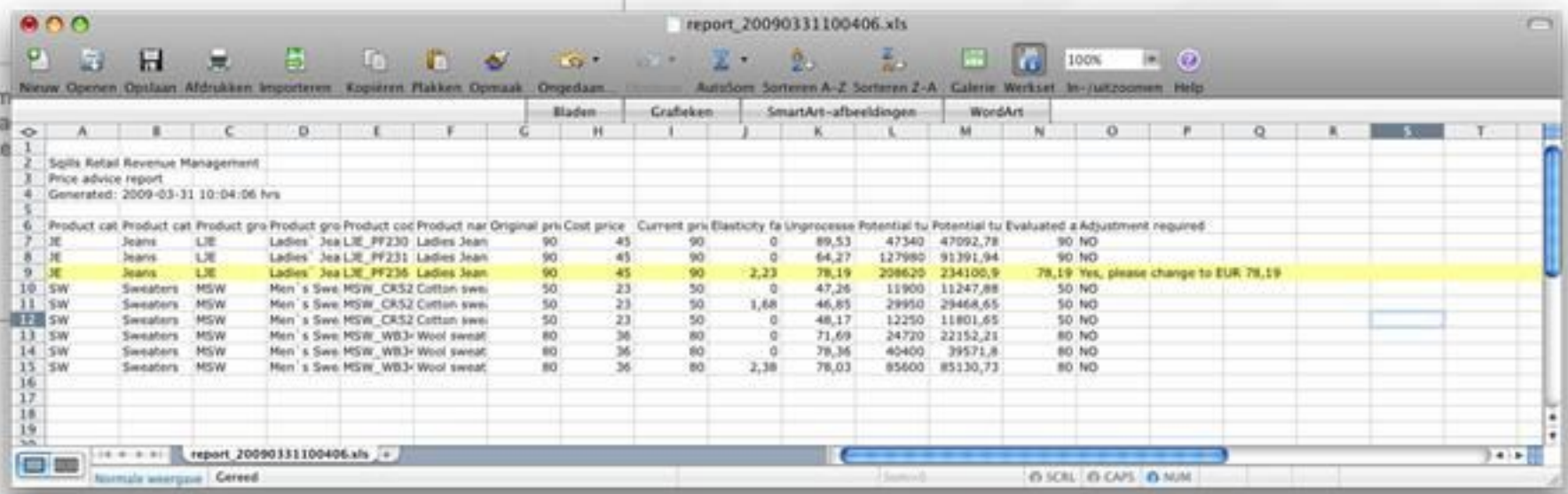
- Historische resultaten
- Actuele verkopen, voorraden en prijzen
- Matchen van life cycles



Adresseer advies verkoopprijzen per verantwoordelijke!



- Per gewenst moment te verstrekken:
- Uur/dag/week/maand
- Actuele informatie



Product cat	Product cat	Product gro	Product gro	Product cod	Product nar	Original pri	Cost price	Current pri	Elasticity fa	Unprocesse	Potential tu	Potential tu	Evaluated a	Adjustment required
JE	Jeans	LJE	Ladies	Jeas LJE_FF230	Ladies Jean	90	45	90	0	89,53	47340	47092,78	90	NO
JE	Jeans	LJE	Ladies	Jeas LJE_FF231	Ladies Jean	90	45	90	0	64,27	127980	91391,94	90	NO
JE	Jeans	LJE	Ladies	Jeas LJE_FF236	Ladies Jean	90	45	90	2,23	78,19	208620	234100,9	78,19	Yes, please change to EUR 78,19
SW	Sweaters	MSW	Men's Swe	MSW_CK52	Cotton swe	50	23	50	0	47,26	11900	11247,88	50	NO
SW	Sweaters	MSW	Men's Swe	MSW_CK52	Cotton swe	50	23	50	1,68	46,65	29950	29468,65	50	NO
SW	Sweaters	MSW	Men's Swe	MSW_CK52	Cotton swe	50	23	50	0	48,17	12250	11801,65	50	NO
SW	Sweaters	MSW	Men's Swe	MSW_WB3	Wool sweat	80	36	80	0	71,69	24720	22152,21	80	NO
SW	Sweaters	MSW	Men's Swe	MSW_WB3	Wool sweat	80	36	80	0	79,36	40400	39571,8	80	NO
SW	Sweaters	MSW	Men's Swe	MSW_WB3	Wool sweat	80	36	80	2,38	78,03	85600	85130,73	80	NO

Vragen!

- Wilt u binnen 3 maanden meer omzet, marge en dus winst??
- Wilt u een betere beheersing van uw 'out-of-stock' risico's??

Assessment

Analyse

Productie

Running

Binnen 3 maanden resultaat!!



Enschede / Istanbul / Haarlem

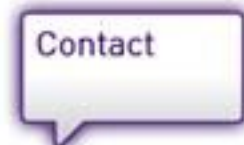
Home | Press | Career | Sqills worldwide



e-Business Solutions

e-Business Products

Our Approach



Contact

Telephone / Fax / E-mail

- T** +088-SQILLS-0 (088-774557-0)
- F** +088-SQILLS-1
- E** info@sqills.com

CoC no. : 08104265
 VAT no. : NL 8143.07.929.B01

Visiting address

-  Hengelosestraat 52
7514 AJ Enschede
-  İnönü Caddesi Sümer Sk. Zitaş Sitesi C1 Blok
D:10 34746 Kozyatağı Istanbul
-  Leidsevaart 594
2014 HT Haarlem

