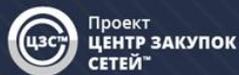


# Федеральный Центр Закупок Сетей™: Food, Non-food, DIY

2-3 июня 2021,  
Москва, Центр  
Международной Торговли.  
В рамках Недели Ритейла

НЕДЕЛЯ  
РИТЕЙЛА  
2021  
RETAILWEEK.RU

ОРГАНИЗАТОР:



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ  
ПАРТНЕР:



# Конкурентное ценообразование

## Почему KVI не работает



Александр Выголко,  
Руководитель практики  
ценообразования, myRetailStrategy

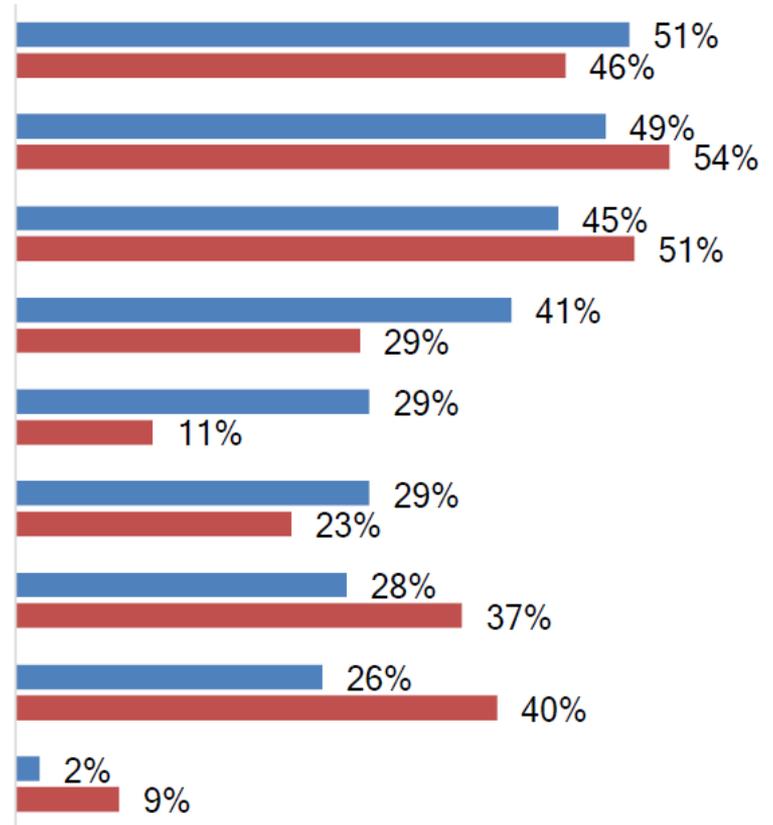
McKinsey  
&Company

**"В среднем повышение цен на 1% приводит к увеличению операционной прибыли на 8,7%.  
При этом около 30% ценовых решений терпят неудачу"**

## Top 3 Pricing Business Challenges

■ Winners ■ Others

- **Повышенная ценовая чувствительность потребителей**
- **Повышение прозрачности цен - влияние сравнительных цен на покупки**
- **Повышенная ценовая агрессивность от конкурентов**
- Потребители требуют непротиворечивых цен в разных каналах продаж
- Персонализированные или локализованные цены
- Конкуренция из неожиданных мест
- Увеличение промоактивности со стороны конкурентов
- Потребительское восприятие, что мы не конкурентоспособны по цене
- Требования акционеров к цене как способ достижения большей оборачиваемости запасов



**Покупатели не идут за ценой, покупатели идут за ценность.**

**Цена – одно из составляющих ценностного предложения - переменная уравнения, где отношение воспринимаемых выгод к цене и есть ценность.**

**Ценность = Выгода / Цена**



Войти | Время и тип доставки | Корзина пуста

Каталог товаров



Новинки | Акции | Тип питания | В подарок

Главная / Каталог / Овощи, фрукты / Фрукты / Бананы / Бананы "Просто Азбука", Эквадор

## Бананы "Просто Азбука", Эквадор

★★★★★ 15

арт: 232715

Бананы (4)



98<sup>00</sup> руб / 1 шт (1 000 г)

В корзину



Проверить наличие в магазинах



Москва и область

акансии

О доставке

Наши КATALOGи

Юрицам и ИП

Рецепты

ещё

Каталог

Искать товары впрок



Укажите адрес доставки



Ближайшая доставка:  
сегодня



Главная > Каталог > Овощи, фрукты, ягоды > Фрукты > Бананы связка 0.5-1.1кг

Артикул 303682



## Бананы связка 0.5-1.1кг

★★★★★ 135 отзывов

В избранное

Поделиться

Цена за кг

72,9 Р/кг

Купить

Стоимость продукта рассчитана, исходя из максимального веса упаковки. Окончательная цена может быть изменена в меньшую сторону и будет отражена в товарном чеке.

### Дополнительная информация:

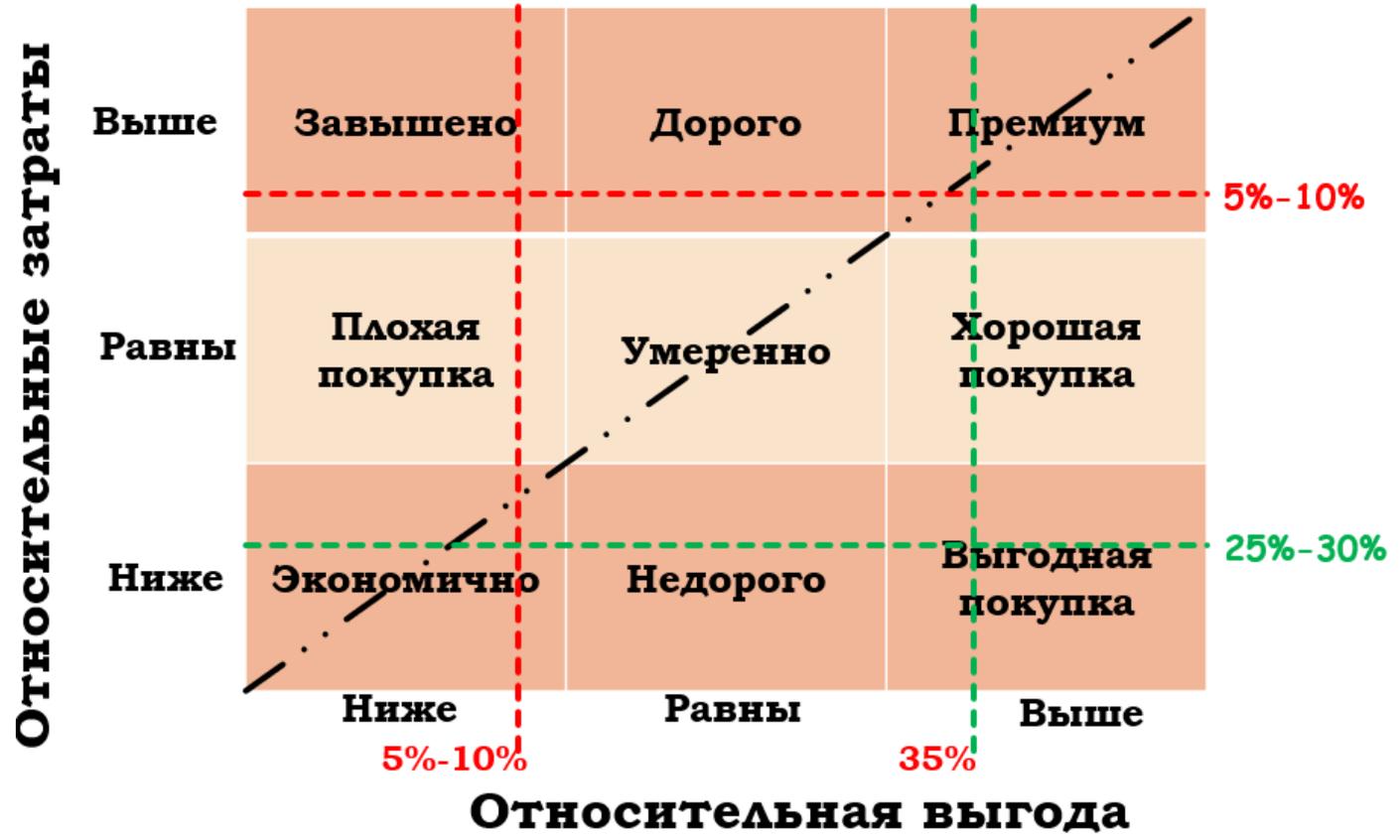
Доставка и баллы

Доставка сегодня

+7 баллов на карту

Фотографии покупателей





## Как KVI-позиции помогают увеличивать прибыль?

Прежде всего, ритейлеры должны четко понимать основную **ценность**, которую они доносят до своего покупателя. Сформировать список категорий (KVC), наиболее полно отражающих ценность. Внутри ключевых категорий определить базовую корзину KVI на основании наших продаж, эластичности спроса по цене и цен конкурентов.

# Про управление KVI

Какие вопросы, зачастую, проходят мимо:

- Для какого своего покупателя я формирую KVI?
- Как доля промо влияет на «индикативность» моих товаров?
- В тех ли ценовых сегментах я отобрал KVI?
- Все ли источники данных я задействовал?

# Корзины KVI

Одним из ключевых пунктов перехода к проактивному методу формирования списка KVI является выделение Корзин KVI.

Целью данного процесса является охватить максимальную аудиторию наших покупателей, и при этом, не используя «плоских» правил ко всему списку с одной стороны, и четко обозначающих ценовое позиционирование с другой.

Мы выделяем несколько основных корзин:

- Супер-KVI
- Базовая корзина KVI
- Фирменный KVI
- Трафик-Мейкеры
- Промо-KVI
- KVI Микро-сегментов с высоким потенциалом

# ПРОМО vs KVI

Типичной ошибкой при формировании списка KVI является включение в список позиций с долей промо 40%+

Покупатели не ориентируются на регулярные цены таких товаров. Вне промо – это back-корзина, соответственно ценообразовывать их необходимо как прочие товары back-корзины и не «пылесосить» минимальные цены конкурентов. Цель по Промо-KVI – быть конкурентными в промо и держать долю промо соответствующую рынку.

**Или история о том, как воспринимается стоимость банки колы в магазине у дома и аэропорту.**

Разные локации = Разные ситуации покупки = Разное восприятие ценности

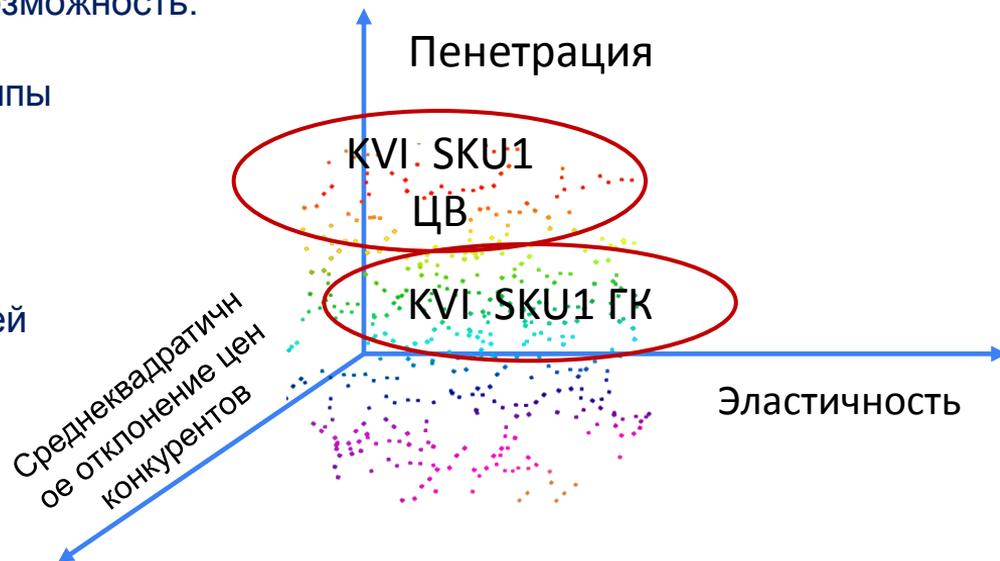
Соответственно, что бы наиболее эффективно сформировать KVI в расчет добавляется срез по Кластерам торговых точек.



# Data-Driven подход к формированию KVI

Располагая данными чеков у нас появляется возможность:

- Сегментировать наших покупателей на группы по типу покупки и по потенциалу
- Оценить индекс проникновения в чек каждого товара в разрезе сегментов покупателей



# Data-Driven подход к формированию KVI

Группа товаров	Категория товаров	Подкатегория товаров	Внутренний код	SKU Название	Сегмент	Линейка SKU	KVI	Ценовое восприятие категории	Генератор корзины	Индекс проникновения в чек	Коэф.эластичности	Корреляция между ИПЧ и ценой товара	Количество товаров в чеке	СТМ	Мин цена конкурентов	Макс цена конкурентов	Сред цена конкурентов / Price Point	Последняя Цена Конкурента	PI
БАКАЛЕЯ	РАСТИТЕЛ	МАСЛО РАСТИТЕЛЬНОЕ		Масло горчичное ЕЛЕЯ нерафиниров.	73.36 - 91.7		НЕТ			0,0039%	-0,914682	0,0000	8,0870	НЕТ					
БАКАЛЕЯ	РАСТИТЕЛ	МАСЛО ПОДСОЛНЕЧНОЕ	ПРД	Масло подсолнечное АЛТАЙ раф	73.36 - 91.7		НЕТ			0,2796%	-0,914682	0,2928	9,3219	НЕТ					
БАКАЛЕЯ	РАСТИТЕЛ	МАСЛО ПОДСОЛНЕЧНОЕ	ПРД	Масло подсолнечное ЗЛАТО раф	91.7 - 114.63		НЕТ	НЕТ	ДА	0,1511%	-0,914682	0,1555	10,2999	НЕТ	103,00	139,99	122,66	103,00	84,8%
БАКАЛЕЯ	РАСТИТЕЛ	МАСЛО ПОДСОЛНЕЧНОЕ	ПРД	Масло подсолнечное ЕЛЕЯ рафи	73.36 - 91.7		НЕТ			0,0384%	-0,914682	0,0000	8,3026	НЕТ	94,99	94,99	94,99	94,99	84,2%
БАКАЛЕЯ	РАСТИТЕЛ	МАСЛО ПОДСОЛНЕЧНОЕ	ПРД	Масло подсолнечное ОТБОРНОЕ АЛТ.	114.63 - 143.29		НЕТ	ДА	ДА	0,0227%	-1,188438	0,1301	10,2222	НЕТ					
БАКАЛЕЯ	РАСТИТЕЛ	МАСЛО ПОДСОЛНЕЧНОЕ	ПРД	Масло подсолнечное ИДЕАЛ раф	143.29 - 179.11		НЕТ	НЕТ	ДА	0,0099%	-0,914682	0,2024	10,4068	НЕТ	139,90	139,90	139,90	139,90	112,2%
БАКАЛЕЯ	РАСТИТЕЛ	МАСЛО ПОДСОЛНЕЧНОЕ		Масло подсолнечное От Мельника нё	114.63 - 143.29		НЕТ			0,0045%	-0,498570	0,0970	9,0741	НЕТ					
БАКАЛЕЯ	РАСТИТЕЛ	МАСЛО ПОДСОЛНЕЧНОЕ		Масло подсолнечное Almador смесь с	143.29 - 179.11		НЕТ			0,0032%	-0,914682	0,3282	11,3684	НЕТ	125,90	125,90	125,90	125,90	121,4%
БАКАЛЕЯ	РАСТИТЕЛ	МАСЛО ПОДСОЛНЕЧНОЕ		Масло подсолнечное Дары Кубани нё	114.63 - 143.29		НЕТ			0,0029%	-2,993678	0,6686	10,4706	НЕТ					
БАКАЛЕЯ	РАСТИТЕЛ	МАСЛО ПОДСОЛНЕЧНОЕ		Масло подсолнечное Almador чеснок	143.29 - 179.11		НЕТ			0,0015%	-0,914682	0,0000	11,7778	НЕТ	125,90	125,90	125,90	125,90	121,4%
БАКАЛЕЯ	РАСТИТЕЛ	МАСЛО ПОДСОЛНЕЧНОЕ	ПРД	Масло подсолнечное АЛТАЙ раф	683.24 - 854.05		НЕТ			0,0012%	-0,914682	0,0000	11,5714	НЕТ					
БАКАЛЕЯ	РАСТИТЕЛ	МАСЛО ПОДСОЛНЕЧНОЕ		Масло подсолнечное ALTARIA аэрозо	279.86 - 349.82		НЕТ			0,0003%	-0,914682	0,0000	6,0000	НЕТ					
БАКАЛЕЯ	РАСТИТЕЛ	МАСЛО ОЛИВКОВОЕ		Масло оливковое ДЛЯ СВОИХ Помас	114.63 - 143.29		НЕТ			0,0045%	-0,914682	0,0000	11,8519	ДА					
БАКАЛЕЯ	РАСТИТЕЛ	МАСЛО ОЛИВКОВОЕ		Масло оливковое Solo lo Mejor рафин	114.63 - 143.29		НЕТ	ДА	НЕТ	0,0002%	-1,188438	0,0000	14,0000	НЕТ					
БАКАЛЕЯ	РАСТИТЕЛ	МАСЛО ОЛИВКОВОЕ		Масло оливковое Монини Nettare d'C	546.59 - 683.24		НЕТ			0,0002%	-0,914682	0,0000	8,0000	НЕТ					
БАКАЛЕЯ	РАСТИТЕЛ	МАСЛО ОЛИВКОВОЕ		Масло оливковое DESPAR ЭВ 0,5л ст/€	349.82 - 437.27		НЕТ			0,0002%	-0,914682	0,0000	16,0000	НЕТ					

**! KVI** больше не статичный список отражающий потребности «среднестатистического» покупателя во всей сети, а локализованный набор товаров подчеркивающих наше ценностное предложение в конкретном месте и для конкретного покупателя. Нет больше никаких топ 100/200/300 и тд.

**! Разные локации = разные KVI.** Да, определенно будут «сквозные» KVI которые будут индикаторами во всех локациях, но не нужно палить маржу там, где покупатель от вас этого не просит.

**! Если у вас есть карты лояльности – вы можете проанализировать не просто данные чеков, а строить KVI ориентируясь на портрет конкретного покупателя, и целиться в первую очередь на тот сегмент, который генерит Вас больше всего прибыли.**

**! Используйте внешние источники данных**

# Александр Выголко

Руководитель практики ценообразования MyRetailStrategy

+7 (929) 558-78-42

my retail  
STR•TEGY

