

La clé de la tarification de promotions de plus en plus complexes

Les promotions sont toujours aussi complexes.

Les exigences des consommateurs en matière d'offres promotionnelles ont changé. Les promotions personnalisées sont plus performantes que les promotions génériques. Les offres doivent être optimisées à travers les canaux et les expériences. Il ne s'agit plus seulement de savoir ce qu'il faut promouvoir. Il s'agit aussi de savoir comment, quand et où.

Les détaillants ne peuvent plus se contenter des mêmes offres et tactiques promotionnelles. Pour répondre aux attentes des consommateurs, il faut désormais des promotions plus créatives, plus ciblées et plus complexes.

Mais plus les offres promotionnelles sont complexes, plus elles sont difficiles à mesurer, à prévoir et à optimiser.

Les promotions complexes sont difficiles à optimiser

Les promotions complexes sont difficiles à prévoir et à évaluer, car vous ne pouvez pas vous appuyer sur des données historiques pour des offres que vous n'avez jamais proposées auparavant. De plus, les promotions n'existent pas isolément. Elles ont un impact qui va bien au-delà des articles inclus dans l'offre.

Sans une solution d'optimisation des promotions conçue pour le consommateur d'aujourd'hui, les détaillants se posent des questions sur les résultats qu'ils obtiendront sur l'ensemble du magasin :

- **Quelle est l'offre la plus intéressante** : acheter 1 pour obtenir 1 gratuitement ou acheter 2 pour obtenir 40 % de réduction ?
- Dois-je **regrouper** le dentifrice et le bain de bouche ? Qu'en est-il du fil dentaire ?
- Comment puis-je obtenir des **taux de transformation et des marges** plus élevés ?
- Quel sera l'impact de cette promotion sur les **différentes catégories** concernées ?
- Que puis-je faire pour répondre aux attentes de promotion de **différents groupes de clients** ?



- Comment puis-je utiliser les promotions pour soutenir les **objectifs plus généraux de ma catégorie** ?
- Comment tirer parti des promotions pour développer ma **marque de distributeur** ?
- Si je fais la promotion de shampoing L'Oréal, cela va-t-il augmenter les ventes globales ou **simplement cannibaliser les ventes** de Garnier ?
- Je n'ai jamais fait de promotion pour cet article. Comment puis-je savoir **comment il se comportera** ?

C'est pourquoi les enseignes ont besoin de Revionics.

La science simplifie les promotions complexes

Notre intelligence artificielle avancée permet de concevoir des offres plus efficaces et plus mesurables, tout en simplifiant la complexité sous-jacente et dans vos magasins.

Avec une architecture évolutive et un cadre flexible, Revionics Promotions Planning and Optimization est hautement configurable en fonction de vos données et objectifs spécifiques en matière de promotions. Et grâce à une plateforme scientifique conçue pour offrir une plus grande précision face à la rareté des données, vous pouvez vous affranchir du problème de manque de données et éviter de lancer les mêmes vieilles promotions :

- **Créez facilement les promotions les plus efficaces** grâce à une IA prédictive supérieure et une interface utilisateur intuitive.
- **Testez les hypothèses d'affinité** pour identifier les offres groupées qui conduiront à des paniers plus importants et plus rentables.
- **Optimisez les offres** pour obtenir un équilibre entre l'attrait pour le consommateur et les bénéfices.
- L'architecture flexible simplifie les prévisions pour des offres **inter-catégories mutuellement bénéfiques**.
- **Accroître la fidélité** grâce à des promotions ciblées sur des segments clients spécifiques.



- Tirez parti d'analyses avancées conçues pour optimiser vos **objectifs commerciaux globaux**.
- Influencez le mix des marques de distributeurs et augmentez votre **part de marché** grâce à des promotions qui favorisent la fidélité.
- Comprenez tout l'impact d'une offre grâce à des prévisions promotionnelles qui tiennent compte de **l'affinité et de la cannibalisation**.
- La science sophistiquée de l'inférence permet de surmonter la pénurie de données afin que vous puissiez **lancer de nouvelles offres promotionnelles** en toute confiance.

Le résultat final ?

Des promotions plus pertinentes et plus attrayantes pour vos consommateurs.

Vous souhaitez en savoir plus sur la manière dont l'IA de Revionics, leader sur le marché, permet de personnaliser les promotions omnicanales en tenant compte des stocks, pour les consommateurs d'aujourd'hui ?

Téléchargez notre guide *Pricing the Unpriceable* pour approfondir la façon dont l'IA peut résoudre les défis les plus difficiles en matière de science des données dans le secteur de la vente au détail.

[Télécharger le guide](#)
[Voir les autres scénarios](#)

A propos de Revionics

Revionics guide les enseignes de distribution tout au long du processus de tarification grâce à des solutions d'IA de pointe pour le pricing, les promotions, et les démarques. Forts de 20 ans d'expérience acquise en travaillant avec des détaillants de premier plan dans divers secteurs et marchés, nous sommes des partenaires de confiance pour nos clients, leur apportant la clarté et la confiance nécessaires pour prendre des décisions de pricing optimales pour des résultats probants.

En savoir plus sur revionics.com