

Outils de BI, KPIs et Dashboards Pricing indispensables

B to C

5 Avril 2018

Le Club du pricing
français



(01) 13123451234566

Sommaire

- 1** Le pricing chez Sarenza **5'**
- 2** Pourquoi Tableau software ? **5'**
- 3** Présentation de différents dashboards et KPI's **10'**
- 4** Construction d'un dashboard **5'**
- 5** Q & A **5'**

Le pricing chez Sarenza

DEFINITION

Le pricing dynamique...

...est une stratégie de tarification consistant à ajuster les prix aux variations de la demande et du marché

Le pricing chez Sarenza

METHODOLOGIE

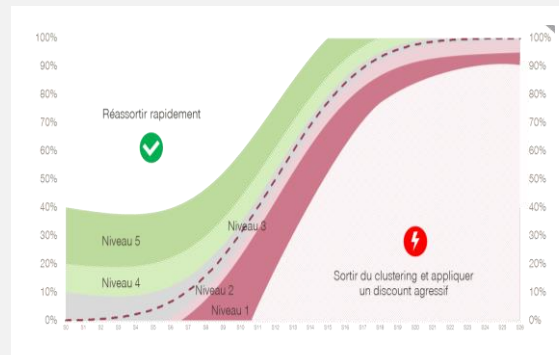
Segmentation

Type de produit, marque, visibilité,
Transformation, cross-sell...

Visibilité produit	Rôle	Visibilité Marque	#Item moyen	TTR
++	NA	NA	NA	NA
+	Indépendant	+	+	-
~		-	+	+
			-	+
				-
...	Pilier	-
	Complément			+

Performance

Taux d'écoulement du produit



Règles pricing

Hausse ou baisse de prix en
fonction du segment et de la perf



Pourquoi Tableau Software ?

3 CONSTATS

1

**Une volumétrie
de données
en constante
augmentation**

2

**Une besoin
en reportings
et en analyses
croissant**

3

**Des analyses de
plus en plus
complexes**

Pourquoi Tableau Software ?

LES SOLUTIONS TESTEES



Pourquoi Tableau Software ?

LES PLUS DE TABLEAU SOFTWARE

1

Une prise en main rapide

2

Le meilleur de la visualisation de données

3

Encaisse une grosse volumétrie de données

Démonstration Tableau Software



Démonstration Tableau Software

