

Pricing Dynamique: De la proposition de valeur au déploiement

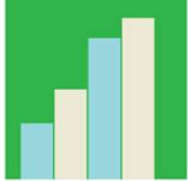
Olivier Clère

Strategic Consultant, PROS

15 Novembre 2018 – Le Club du Pricing Français, Paris



“PROS solutions make it possible for companies to price, configure and sell their products & services with speed, precision and consistency across all sales channels”



**OPPORTUNITY
DETECTION**

**FIND HIDDEN SALES
GROWTH WITH A.I.**



SMART CPQ

**ACCELERATE
SALES CYCLES**



CONTROL

**HARMONIZE
OMNICHANNEL
PRICING**



GUIDANCE

**DELIVER
DEFENSIBLE PRICE
GUIDANCE**



Concept et idées reçues



Principes de l'offre PROS



Bénéfices



Projet et interfaces



Cas client



Critères de succès

Pricing dynamique

B2C

B2B

Yield Management

Pricing Optimization 



Capacité

Demande

Evènements

Consistance

Demande

Pairs

Futur

Calendrier

Valeur perçue

Passé

E-Commerce



Uniquement pour l'aérien – Uniquement pour le B2C – Uniquement pour le E-Commerce

Offre de Pricing Optimization PROS

Ensemble d'algorithmes de **machine learning** utilisés dans le but de **prédire le prix** que chaque client est disposé à payer en fonction d'un **contexte de vente donné.**

Etapes

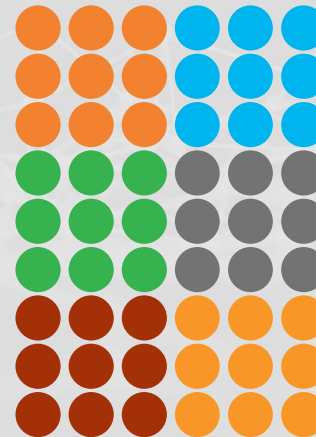
Données:
Les transactions facturées



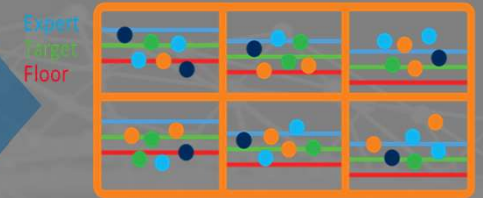
Attributs:
Les facteurs d'influence sur le prix

Channel	Currently Included
Customer Annual Gro...	
Customer Annual Spend	Currently Included
Deal Type	Currently Included
Geography	Currently Included
Priority	Currently Included
Product Centricity	
Product Customer Rev...	
Purchase Frequency	
Customer Type	

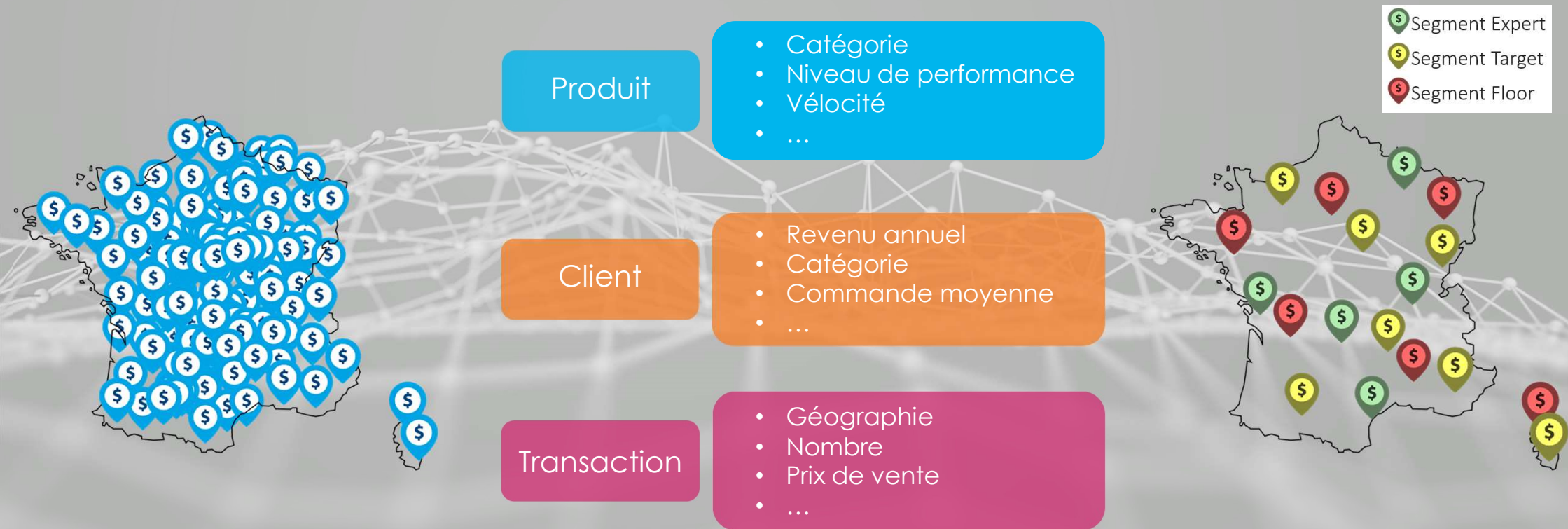
Micro-segments:
Les pairs



Enveloppe tarifaire:
Les recommandations



Attributs, microsegments et enveloppe tarifaire



Bénéfices

Prix

Clients

Ventes

Finance



Cohérence
Actualisation

Crédibilité
Connaissance

Confiance
Rapidité

Revenu + 2-4%
Marge + 100-200 bps

Calendrier du projet

10 semaines

Semaine 1

Semaine 3

Semaine 5

Semaine 7

Semaine 9

Semaine 10

Initialisation du projet

Paramétrage du système

Validation

Tests

Formation

Rollout

Données & Attributs

Science Team

1ers résultats

Ajustements

Production

Interfaces

Pricing/Finance/Marketing

Forces de Vente

OF YOUR \$142.7M CURRENT SALES

\$108.2M has increases of less than 5%

\$34.5M has increases of 5-10%

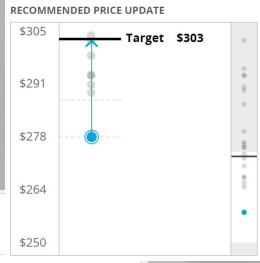
\$56K has increases of greater than 10%

UPLIFT

\$1.6M

\$2.3M

\$6K



Overall Results

You could get \$3.9M OVER THE NEXT 3 MONTHS	which is +2.7% UPLIFT	based on \$142.7M SOLD IN THE LAST 3 MONTHS
--	------------------------------------	--

Explore Examples
Browse the top products & customers to see our price recommendations underneath

PRODUCTS	CUSTOMERS
\$516K Spark Plug	\$168K Munich Auto Shop
\$502K Shock Absorber	\$144K Mendoza Motors
\$444K Compressor	\$137K Lee's Auto Shop
\$421K Manifold	\$130K All State Used Auto Parts
\$222K Mat Kit	\$120K Gerardo Auto Shop

See More



PERFORMANCE AGAINST PEERS

We recommend a **9.3% increase** the next time you sell like this. This is a **slightly larger** price change than most recommendations.

Pricing Guidance Ok X

Expert Target Floor

Value (Amount)

2.16

Final Price

\$2.16

\$2.05

\$1.51

\$1.08

Référence Médical: Mc Kesson

MCKESSON

Empowering Healthcare

- Entreprise médicale américaine
- 200 milliards de dollars de revenus au total
- Division matériel chirurgical

- Besoin d'un prix pour chaque client/produit
- Beaucoup trop d'exceptions détectées
- Compétition accrue à cause des consolidations

- > 2 milliards de combinaisons client/produit
- Recommandations dans la CRM et l'ERP
- Stratégies pour achats nouveaux et existants

- Augmentation du taux de closing
- Meilleure adoption du canal web
- Augmentation de plus de 1% de la marge

Etes-vous éligibles?



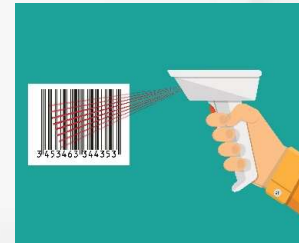
Grand nombre de clients (1000+)



Produits vendus fréquemment, pas trop récents



Prix négociés, forte disparité entre vendeurs



Produits simples ou peu configurables



Processus de pricing basiques et/ou inefficaces



Nombreux facteurs d'influence sur le prix

Réponse aux objections

Objection

Réponse PROS

Mes données ne sont pas prêtes pour cela!

- 3 fichiers CSV: produits/clients/transactions - durée minimum de 3 mois
- Algorithmes de 'data cleaning'

Comment croire ces recommandations?

- Interface graphique
- Key users
- Science team PROS

Mes commerciaux ne vont pas l'adopter

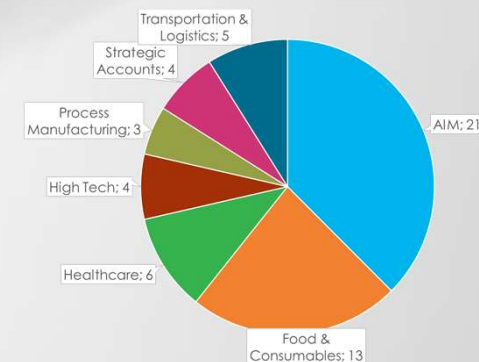
- Recommandations
- Moins d'approbations
- Agressivité réglable

Trop de ressources à mobiliser!

- Quelques dizaines de jours homme
- IT + Pricing + Key Users

Ce n'est pas pour mon secteur d'activité

- 7 verticaux différents dans les clients PROS
- Industrie, Agroalimentaire, Santé...



MERCI

PROS Headquarters Houston, Texas

3100 Main Street, Suite 900
Houston, TX 77002, USA
+1-800-555-3548

PROS San Francisco

101 Montgomery Street,
Suite 400
San Francisco, CA 94104,
USA
+1-415-283-3000

PROS Chicago

5215 Old Orchard Road,
Suite 505
Skokie, IL 60077, USA
+1-847-583-8450

PROS Austin

3600 Parmer Lane,
Suite 205
Austin, TX 78727, USA
+1-713-335-5829

PROS Toulouse

Le Galilée
185 rue Galilée
31670 Labège
France
+33 (0) 811 70 78 78

PROS München

Leopoldstrasse 23
80802 München
Germany
+49 (0) 89 24442 3097

PROS Paris

10 Boulevard Haussmann
6th Floor
75009 Paris
France
+33 811 70 78 78

PROS London

4th Floor, East Wing
Communications House
South Street
Staines-Upon-Thames
TW18 4PR
United Kingdom
+44 (0) 1784 777 010

PROS Frankfurt

Frankfurt Herriot's
2nd Floor, Herriotstraße 1
60528 Frankfurt, Germany
+49 (0) 69 677 330 15

PROS Sydney

The Ark
Level 32
101 Miller Street
North Sydney
NSW 2060
Australia
+61 2 8912 2199

PROS Dublin

Ormond Building
31-36 Ormond Quay
Upper
Dublin 7
Ireland
+1-800-555-3548

PROS Sofia

49B Bulgaria Blvd.
2nd Floor
1404 Sofia, Bulgaria
+359 2 958 05 95

Olivier Clère

oclere@pros.com

www.linkedin.com/in/oclere