

LA CLÉ DU SUCCÈS POUR LES VENDEURS AMAZON : LE MEILLEUR PRIX DANS LA BUY BOX



100.000 VENDEURS - UNE SEULE BUY BOX :

LES VENDEURS D'AMAZON REMPORTENT LA BUY BOX AU MOYEN DU REPRICER DE SELLERLOGIC

De nombreux facteurs ont un impact positif sur le fait de remporter la Buy Box, le champ qui mène au panier d'Amazon : la disponibilité des produits, les évaluations des clients ou encore de faibles taux de retour. Les vendeurs n'ont que peu d'influence sur ces points, mais ils en ont directement sur leurs prix. C'est à ce moment que le Repricer de SellerLogic pour Amazon entre en jeu. Sur base des performances en temps réel, le Repricer détermine d'abord le prix avec lequel le vendeur Amazon va gagner la Buy Box. Dès que c'est le cas, le prix est à nouveau optimisé. De cette manière, le vendeur ne vise pas le prix le plus bas, mais le prix le plus élevé possible dans la Buy Box.

Il est primordial de réagir rapidement aux évolutions du marché. Pour cette raison, le Repricer de SellerLogic pour Amazon fonctionne avec un algorithme intelligent basé sur l'analyse de données. Ceci lui permet d'optimiser les prix en fonction de l'évolution du marché, ainsi que des changements de prix des concurrents.



LA DIFFÉRENCE AVEC LES OUTILS DE REPRICING TRADITIONNELS

Le Repricer de SellerLogic pour Amazon est différent des autres repricers traditionnels. Ceux-ci travaillent habituellement sur base d'une règle d'optimisation simple et tentent de générer des ventes en proposant uniquement le prix le plus bas. Leur devise : " Notre produit doit toujours être 5 centimes moins cher que le produit le moins cher du moment ". Ce mécanisme rigide ne garantit en rien de remporter la Buy Box, car il existe toute une série d'autres facteurs de performance déterminants.

LE PRINCIPE DU REPRICING DYNAMIQUE

C'est la raison pour laquelle Sellerlogic se focalise sur le principe de l'ajustement dynamique des prix. Les vendeurs peuvent choisir entre différents niveaux d'automatisation : de l'optimisation entièrement automatisée pour la Buy Box avec le prix le plus élevé, à l'optimisation par positionnement (pour gagner en visibilité ou simplement être présent sur la marché), en passant par les stratégies basées sur le nombre des ventes, idéales pour les fabricants et les marques privées.

Le Repricer de SellerLogic pour Amazon dispose d'une large variété de paramètres pour créer des stratégies sur mesure. Ainsi, le vendeur est libre dans sa stratégie d'optimisation et peut aisément élaborer ses propres scénarios. Chaque client de SellerLogic peut fixer des prix minimum et maximum prédéfinis dans le Repricer ou les laisser calculer par l'outil de manière dynamique sur base de la marge souhaitée.

Alternativement, la stratégie " Push " permet au vendeur de réduire le prix de ses produits plus difficiles à vendre et d'augmenter progressivement ses prix à mesure que la demande augmente. Au moyen de la stratégie " Daily Push ", il a la possibilité d'ajuster la vente de ses produits en fonction du comportement d'achat. Par exemple, il peut augmenter le prix de ses articles avant minuit ou rétablir le prix initial à un moment donné.

DONNÉES CLÉS

- Amazon.fr domine le marché du commerce en ligne avec 17,3% de parts du marché.
- Les vendeurs qui proposent des gammes de produits identiques doivent s'imposer face à la concurrence en gagnant la Buy Box le plus rapidement possible et en la conservant le plus longtemps possible.
- Amazon n'offre aucune assistance ni possibilité d'optimisation dynamique des ventes à ses vendeurs.

AVANTAGES CLIENTS

- Le Repricer de SellerLogic pour Amazon fonctionne avec un algorithme dynamique qui adapte ses prix en fonction de la situation du marché. C'est un avantage décisif par rapport aux règles d'optimisation traditionnelles.
- Une marge maximale grâce à l'optimisation du prix dans la Buy Box : le plus élevé au lieu du plus bas.
- La fin du dumping coûteux des prix.
- Une capacité illimitée des quantités d'articles et des processus de vente.

Source: Kantar Worldpanel