

COMO FOI RODADO O PROJETO PILOTO

ESTUDO DE CASO ELETROSOM

PORDEMANDA

INTRODUÇÃO

Esse documento se dedica a apresentar os processos e resultados de um projeto piloto realizado entre o PorDemanda e a Eletrosom. O projeto possui a intenção de causar um primeiro entendimento das funcionalidades do sistema. Tendo isso em mente, deixamos claro que todas as conclusões que virão em seguida são métricas que não devem ser consideradas como verdades absolutas.

ELETROSOM

Considerada uma das 15 maiores redes de varejo do Brasil e com mais de 30 anos de história, a Eletrosom se destaca como uma das marcas mais sólidas e tradicionais do mercado.

Presente desde os grandes centros até às pequenas cidades, a Rede conta com mais de 200 lojas distribuídas em 6 Estados brasileiros e no Distrito Federal, nas regiões Sudeste, Nordeste, Centro-Oeste e Norte.

Além de oferecer um diversificado mix de produtos em móveis e eletrodomésticos, a Eletrosom também oferece serviços aos seus clientes como: garantias especiais de compra, seguros, recargas para celulares, cursos online e empréstimos.

DESENVOLVIMENTO DO PROCESSO

1

DADOS HISTÓRICOS

A Eletrosom nos enviou os dados históricos de venda dos produtos selecionados que iriam ter seus preços variados pelo PorDemanda.

2

ANÁLISE DE DADOS

Nosso time analisou os dados, rodou simulações e configurou o algoritmo para rodar da melhor forma possível.

3

PERÍODO DE VENDAS

Início: 19/08 Término: 18/09
Os algoritmos entraram em ação variando os preços da Eletrosom

4

ANÁLISE DE RESULTADOS

Após o período de vendas ter sido finalizado, os dados de venda com a precificação dinâmica da PorDemanda foram analisados e comparados com os dados de venda históricos da Eletrosom

QUAIS ERAM OS OBJETIVOS DA ELETROSOM?



Aumentar a receita
total



Preservar a
margem de
contribuição



Automatizar o
processo de alteração
de preços

PRODUTOS USADOS NA ANÁLISE

Para efetuar essa análise foram comparadas as vendas de produtos no período de 08/18 a 09/18, 05/19 e 08/19 a 09/19 (período do projeto piloto).

Alguns produtos não estavam ativos nos 3 períodos, dessa forma, eles foram excluídos da análise.

27 PRODUTOS FORAM SELECIONADOS PARA O GRUPO CONTROLE

9 PRODUTOS DOS 15 QUE FORAM
PRECIFICADOS FORAM APROVEITADOS NA
ANÁLISE

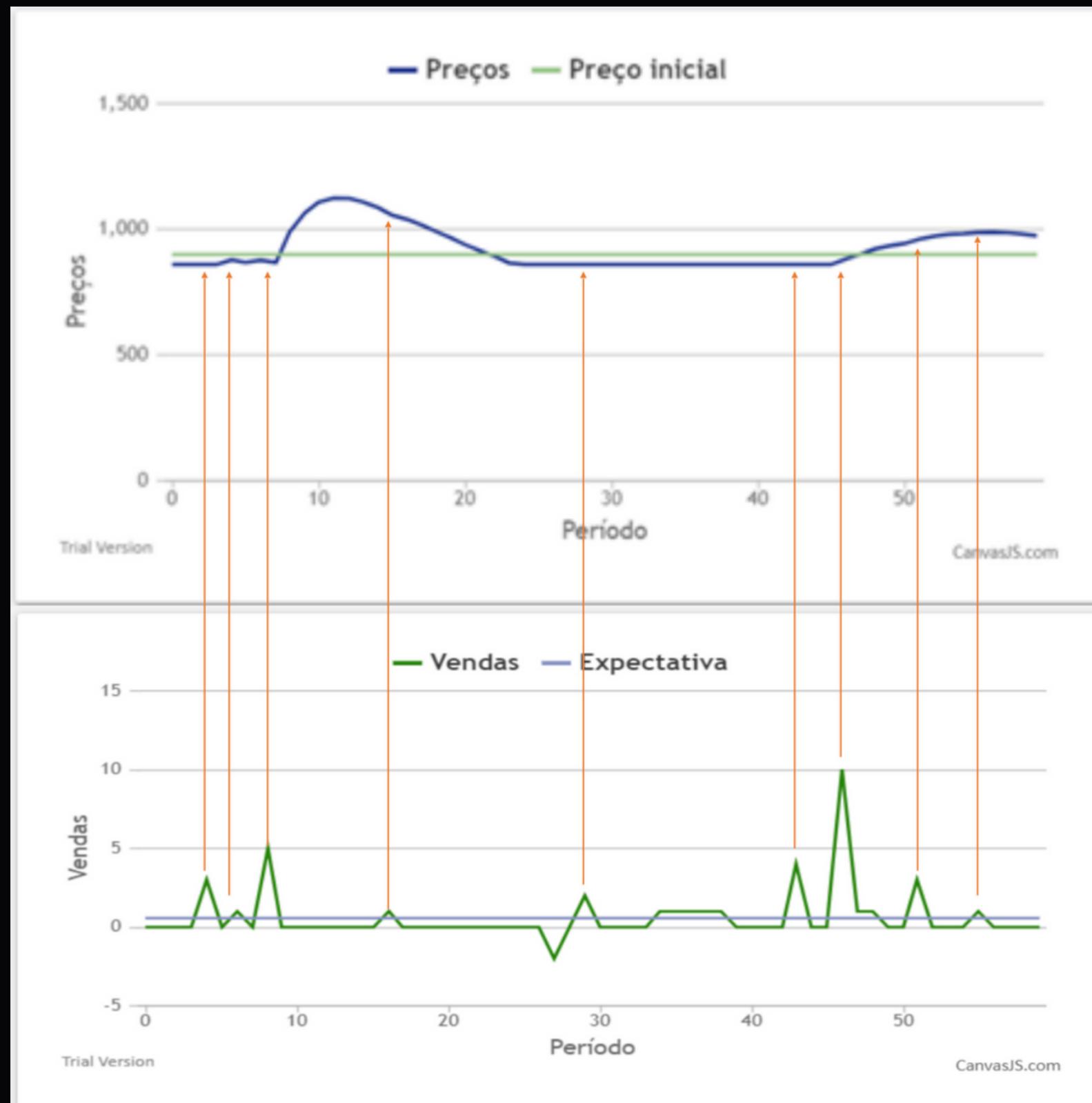
| | |
|---------------|--|
| 20.4010.00293 | LAV SUGGAR LAVAMAX ECO 10KG BR 110 |
| 11.1010.00716 | CJ ORTOBOM UNION NEW DREAM ORTOP. |
| 11.1010.00863 | COL E ORTOBOM LIGTH D33 88X188X14 |
| 10.3010.00932 | GRP MOVAL PORTO 6PTS4GVTAS COLMEI |
| 10.4030.00954 | SF HELLEN BENETON 3X2 LUGS SUEDE CA |
| 10.3010.00912 | GRP GELIUS ONIX 3PTS CORRER C/ESP |
| 20.3010.00383 | RF CONS. CRD46A 2PT 415L 110V C.DEFROST |
| 10.4030.00974 | SOFA DE CANTO 3/2 LUGARES SUEDE ALPHAVIL |
| 10.4010.00706 | PAINEL GERMAI IPANEMA 120X90 CAPUCCINO |

| | |
|---------------|-------------------------------------|
| 20.3010.00433 | RF ELECT TF39 F.FREE 310L 110V 2PT |
| 10.3010.00914 | GRP ARAPLAC MIAMI 8PTS4GVTAS C/PES |
| 11.1010.00870 | CJ ORTOBOM UNION NEW DREAM ORTOP. |
| 11.1010.00942 | COL M ORTOBOM PERSONAL Y ELEGANT 15 |
| 10.3010.00873 | GRP FABRIMOVEIS DIAMANTE 5500 5PT |
| 66.6605.01093 | SMARTPHONE MOTOROLA XT1922 MOTO G6 |
| 20.3010.00341 | RF ELECT DC44 362L 110V 2PT BR C.F |
| 10.2020.00151 | COZ. ACO ITAT. AMANDA C/GABINETE 4 |
| 20.3010.00189 | RF CONS. CRB39A FACILITE 110V 342L |
| 10.3010.00911 | GRP ARAPLAC MIAMI 8PTS4GVTAS C/PES |
| 11.1010.00941 | COL M ORTOBOM PERSONAL Y ELEGANT 13 |
| 20.3010.00434 | RF ELECT TF39 F.FREE 310L 220V 2PT |
| 10.4030.00968 | SF SOMOPAR PRIUS 2 LUGS NEWS RET/RE |
| 11.1010.00953 | CJ ORTOBOM UNION MOLAS NANOLISTIC |
| 11.1010.00803 | COL O HELLEN D33 ORTHOPEDIC 138X18 |
| 10.3030.00484 | MULTIUSO NOTAVEL URUGUAI CASTANHO |
| 10.3010.00941 | GRP GELIUS ABSOLUT 6PTS C/ESP E P |
| 30.2020.00050 | FOR EL BEST 48LT 220V PT/BR |
| 10.3010.00917 | GRP ARAPLAC CAISCAIS 18490 6PTS3G |
| 20.4010.00301 | LAV ELECT LAC11 10,5KG 110V BR |
| 10.4030.00929 | SF HELLEN TURQUIA 3X2 LUG PU MARROM |
| 10.4030.00964 | SF HELLEN FERRARI 3X2 LUGS VELUDO E |
| 10.4030.00952 | SF HELLEN ELITE 3X2 LUGS SUEDE CAFE |
| 11.1010.00743 | BASE BOX ORTOBOM PERSONAL Y ELEGANT |
| 10.3030.00481 | MULTIUSO NOTAVEL URUGUAI BRANCO |
| 20.2010.00567 | TV SAMSUNG LED LH40RBHBBBG SMART W |
| 20.2010.00571 | TV PHILCO PH39N91DSGWA SMART WI-FI |
| 10.3010.00936 | GRP GELIUS ONIX 3PTS CORRER C/ESP |

EVOLUÇÃO DO PREÇO

EXEMPLO DE COMO AS VENDAS IMPACTARAM NA ALTERAÇÃO DE PREÇOS

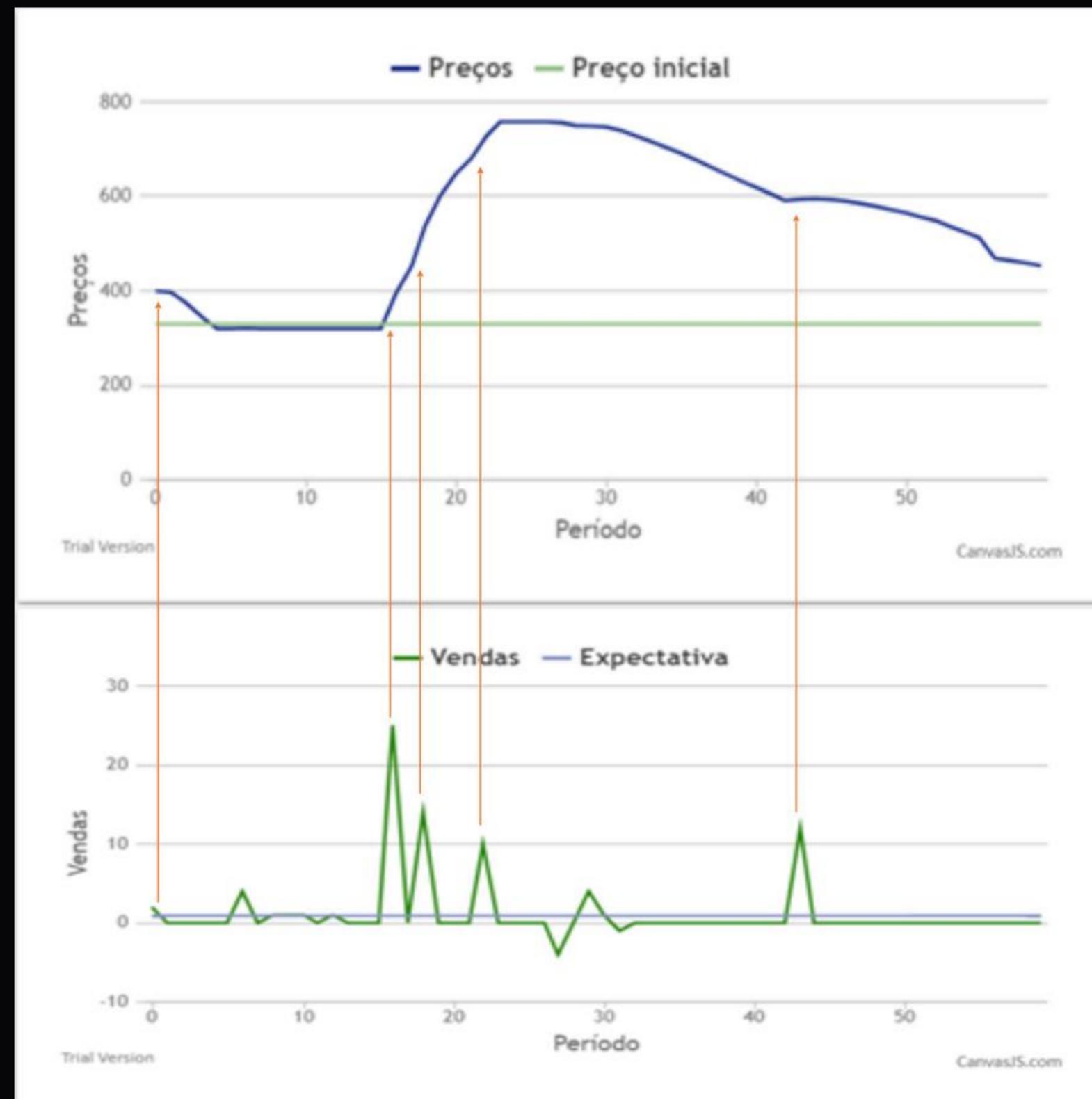
TV SEMP LED 32S3900S
SMART WI-FI HDMI USB



EVOLUÇÃO DO PREÇO

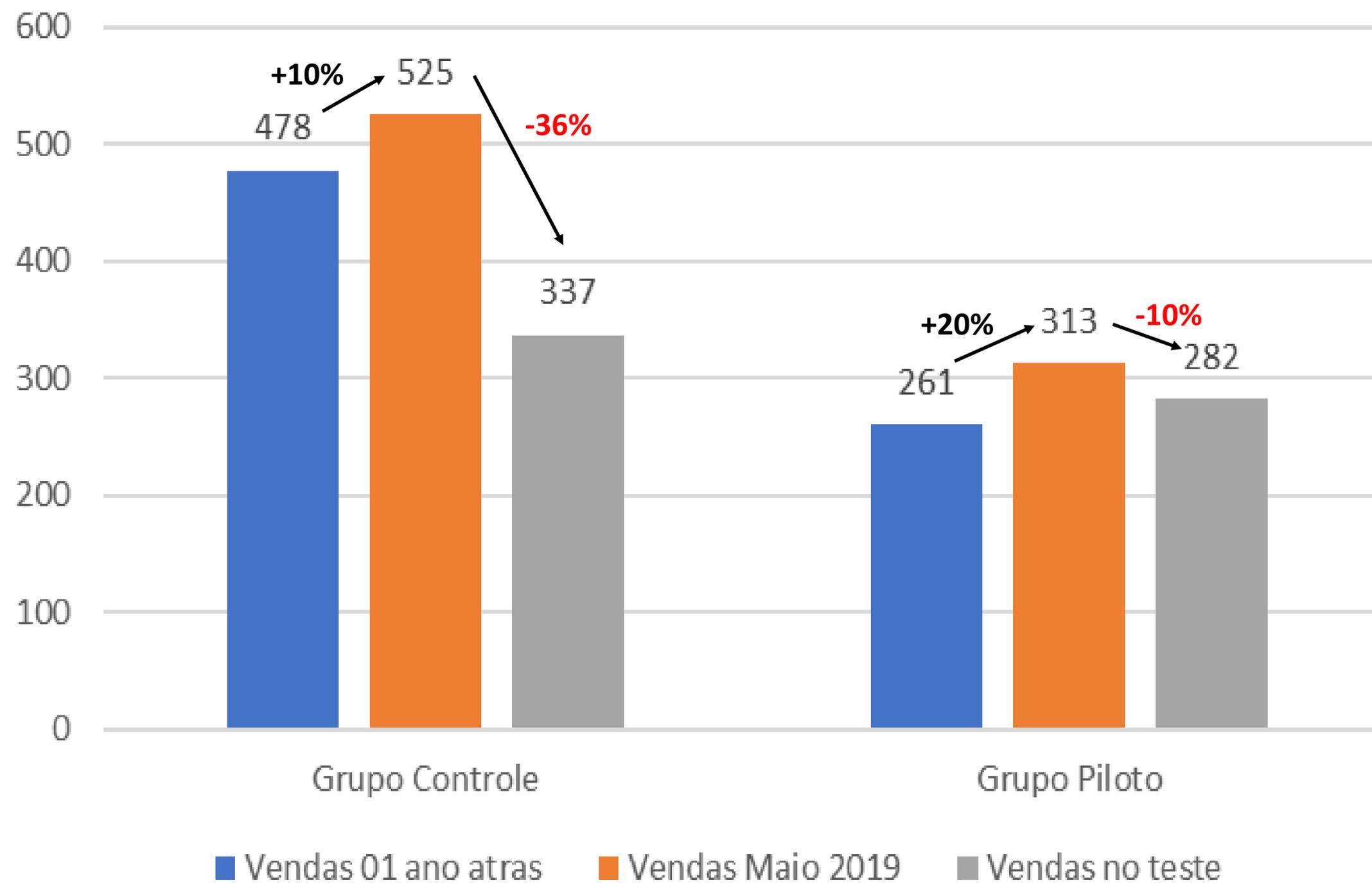
EXEMPLO DE COMO AS VENDAS IMPACTARAM NA ALTERAÇÃO DE PREÇOS

LAV SUGGAR LAVAMAX
ECO 10KG BR



QUANTIDADES VENDIDAS

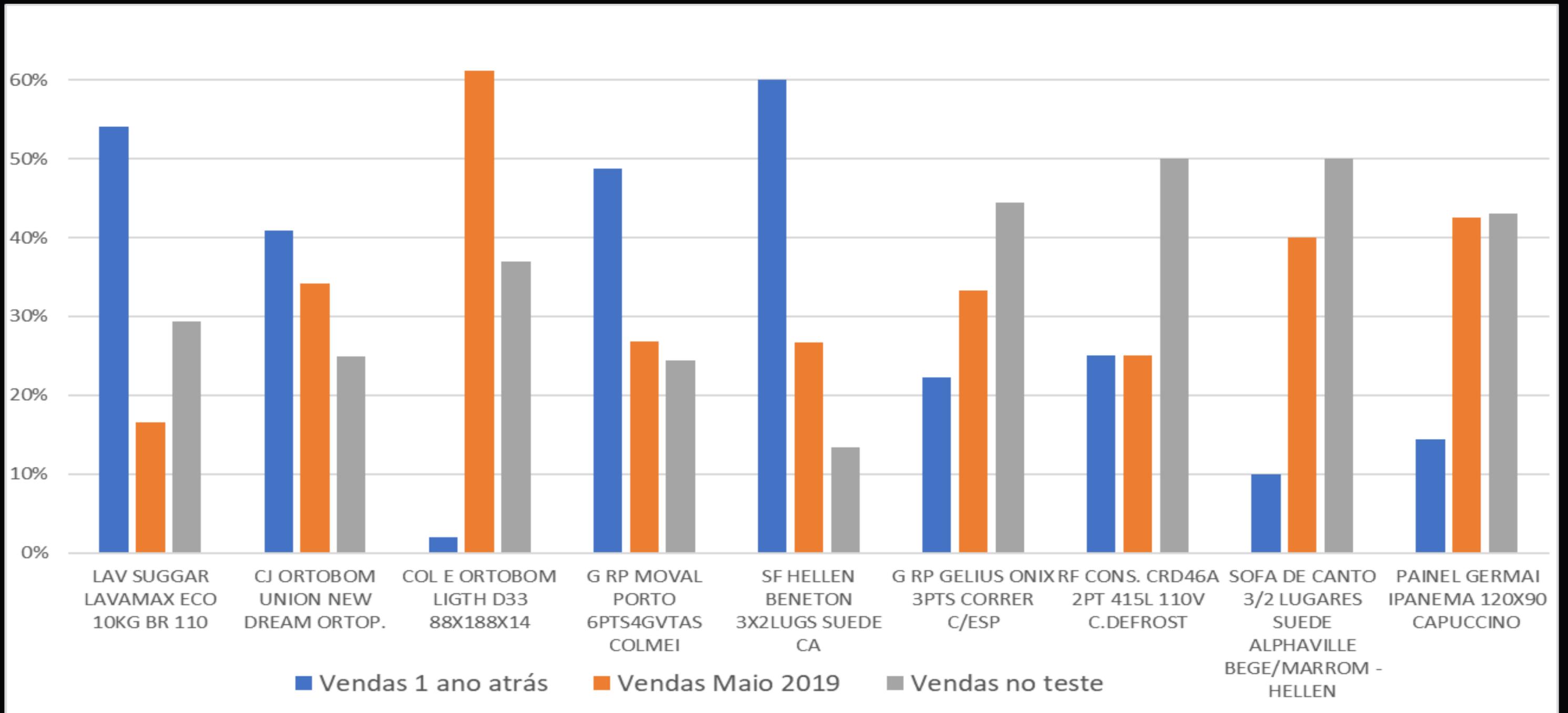
Em seguida podemos ver alguns gráficos que comparam a quantidade de vendas dos produtos precificados no projeto piloto em comparação com o grupo controle em 3 períodos.



Podemos observar um aumento entre o período de 01 ano atrás contra as vendas de Maio.

No período seguinte observamos que a precificação dinâmica conseguiu diminuir a queda de vendas quando comparamos ao grupo controle

QUANTIDADE VENDIDA POR PRODUTO DO GRUPO PILOTO

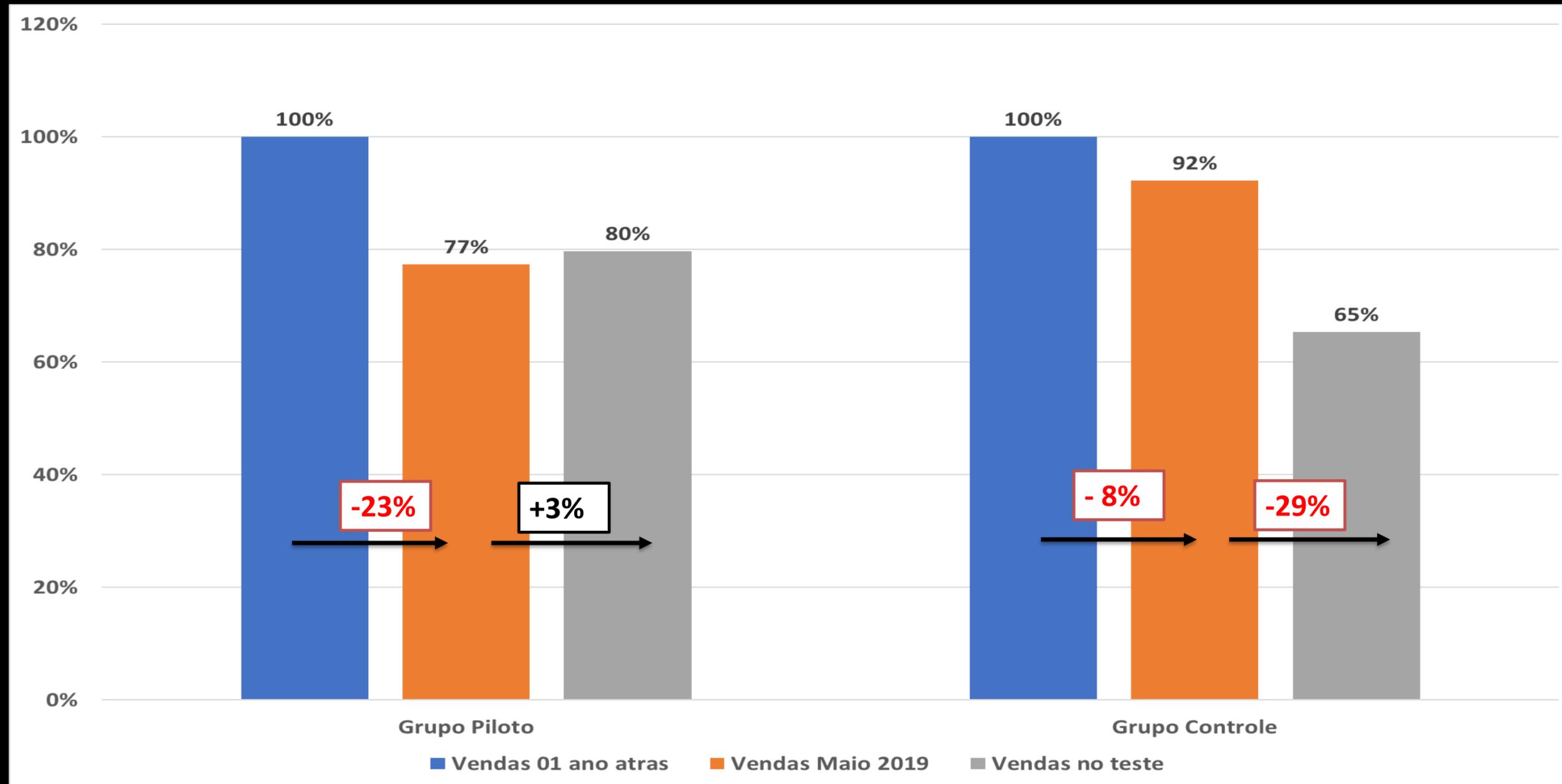


Para melhor visualização gráfica as quantidades foram percentualizadas sobre o total de vendas de cada produto



A RECEITA TOTAL AUMENTOU?

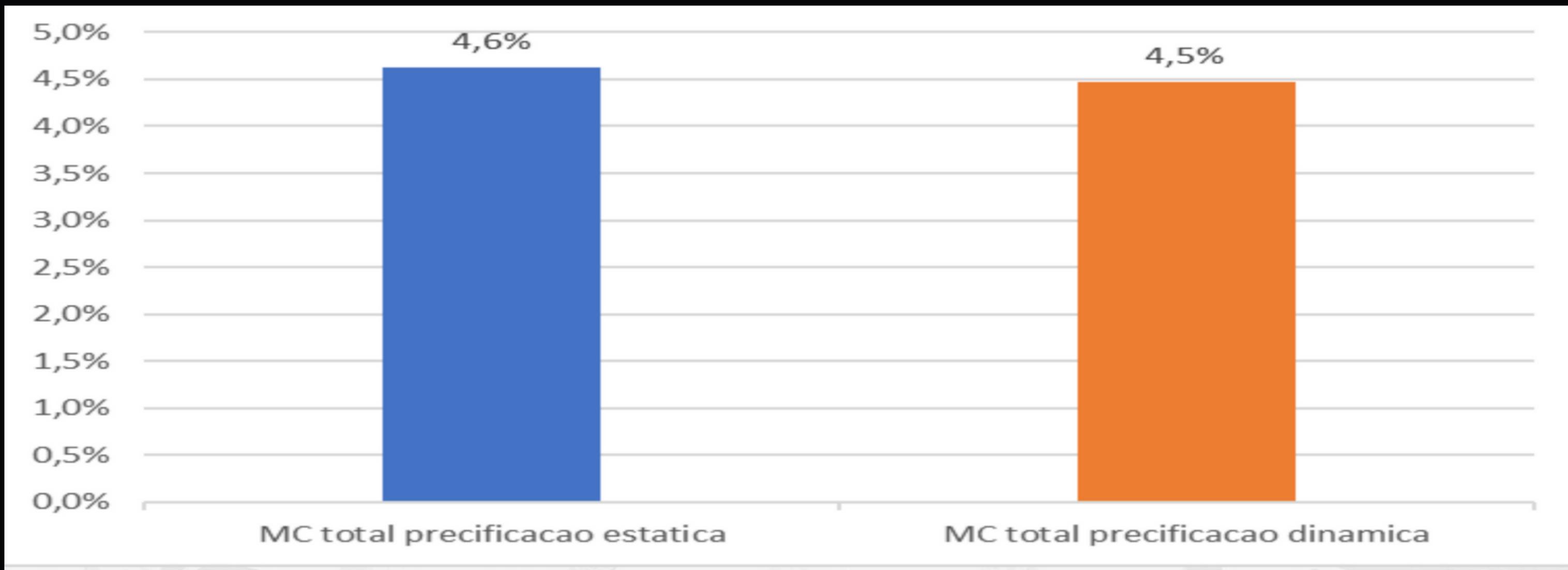
Percebe-se que houve um descréscimo contínuo de receita no grupo controle e que o grupo piloto conseguiu um pequeno aumento.





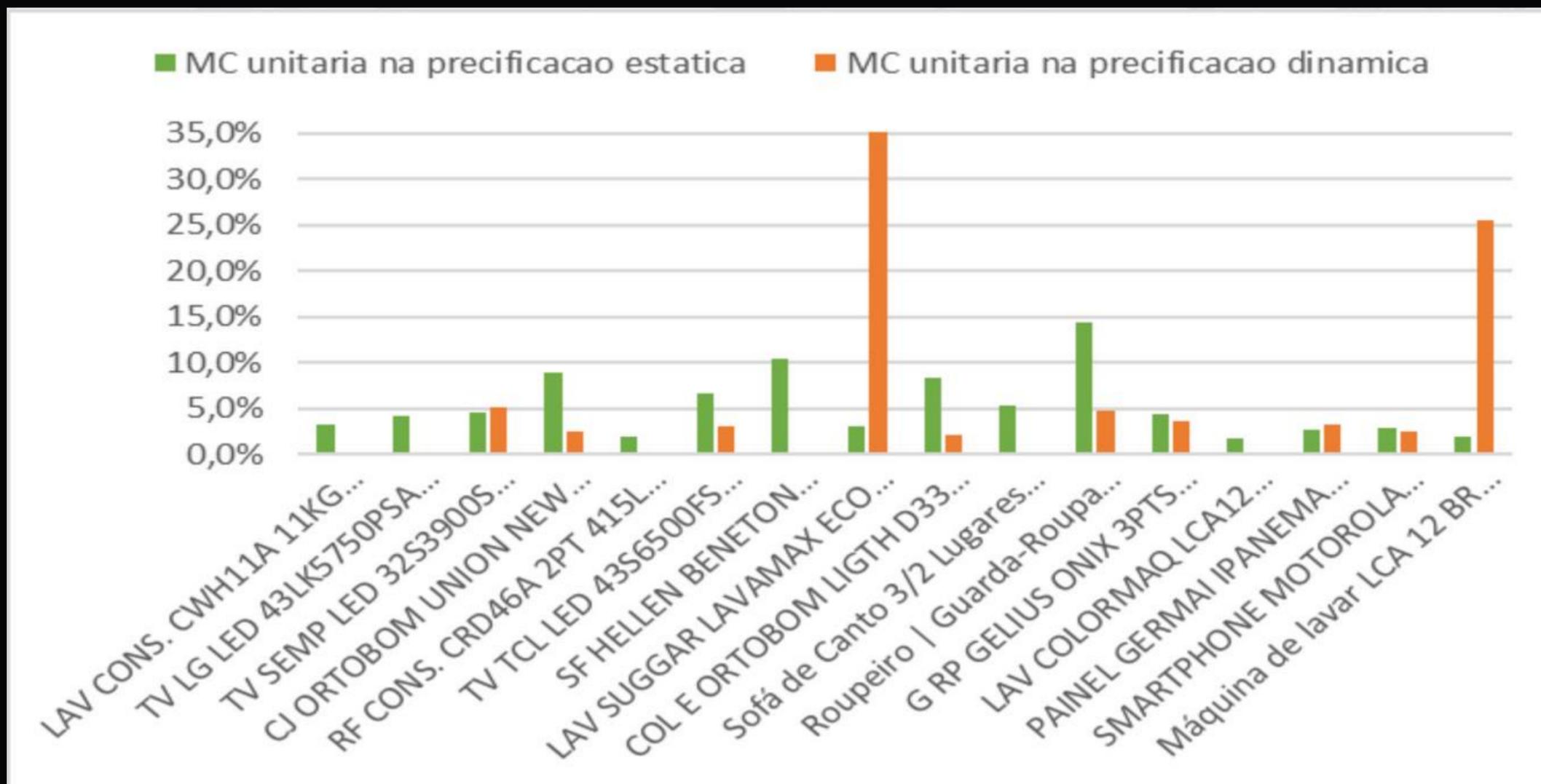
A MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO FOI PRESERVADA?

Sob um olhar generalista pode-se considerar que a margem foi preservada, porém no slide seguinte veremos um ponto de incerteza





A MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO FOI PRESERVADA?



Alguns produtos conseguiram manter sua margem de contribuição, muitos ficaram com a margem menor e dois ficaram com a margem muito elevada



CONSEGUIMOS ALTERAR OS PREÇOS DE FORMA AUTOMATIZADA?



A automatização não aconteceu, o projeto piloto foi rodado manualmente

A automatização no processo de reprecificação não ocorreu porque a Eletrosom não possuía disponibilidade "imediata" de equipe técnica. Foi decidido pela reprecificação manual para não atrasar o cronograma do projeto

OS HORÁRIOS DE REPRECIFICAÇÃO FORAM AS 7:30 E AS 17h

REFLEXÕES FINAIS

A precificação dinâmica vem se mostrando altamente eficaz a vertentes de negócio com alta concorrência e pequenas margens como é o caso do e-commerce.

A utilização de ferramentas que conseguem migrar de um processo de precificação altamente manualizado para uma automatização conseguem evidentemente ganhar escala, reduzir custos e diminuir falhas processuais.

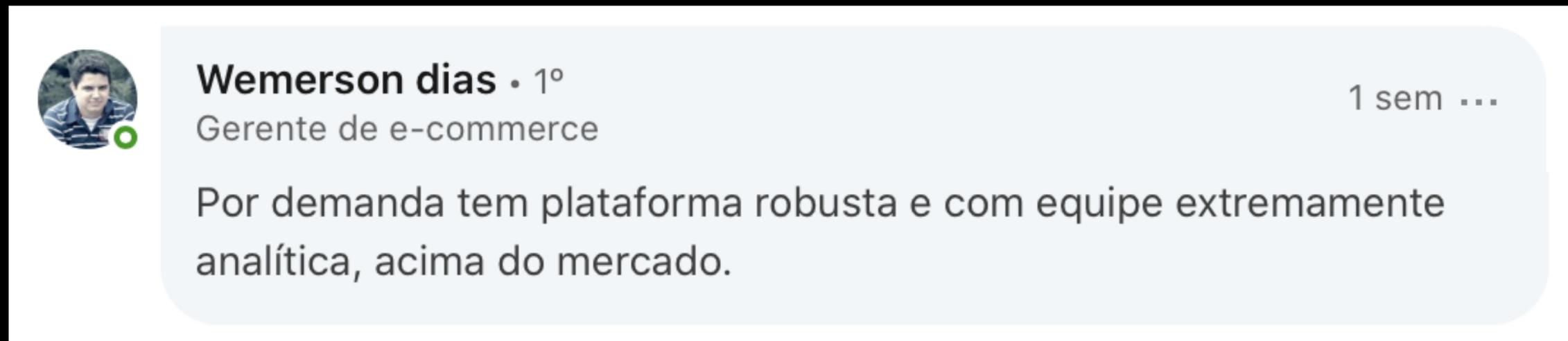
Para a Eletrosom fez todo o sentido a direção que os algoritmos do PorDemanda deram aos preços de seus produtos e mostrou como as afirmações acima são verdadeiras

Afinar os algoritmos, no caminho do melhor entendimento dos processos e objetivos da Eletrosom é o caminho necessário e natural em uma utilização continuada.

DEPOIMENTO

Segundo o Wemerson, gerente da Eletrosom que acompanhou o projeto piloto:

//

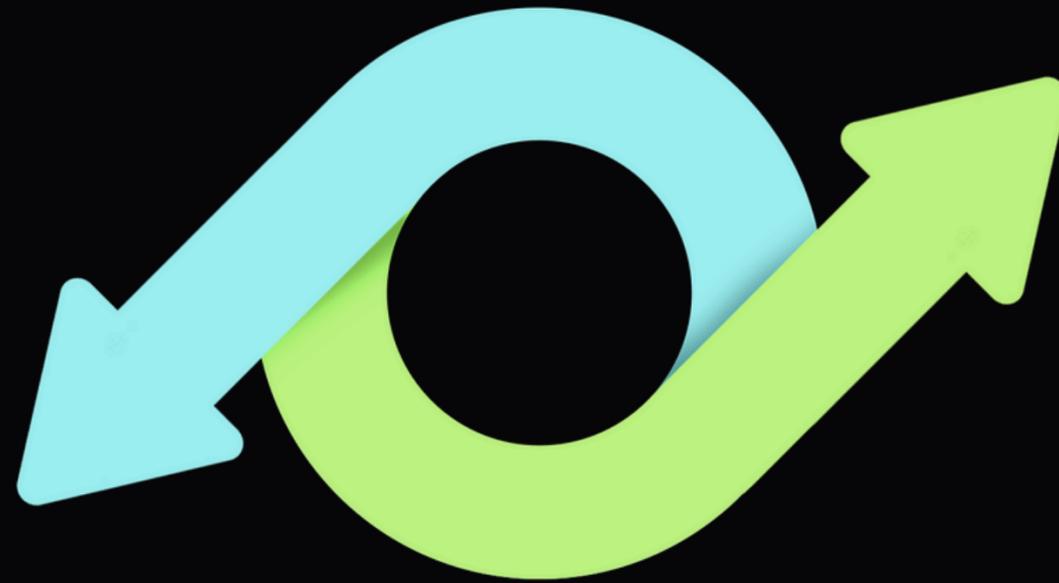


A screenshot of a LinkedIn testimonial. On the left is a circular profile picture of a man with short dark hair, wearing a blue and white striped shirt. To the right of the picture, the text reads 'Wemerson dias • 1º' in bold, followed by 'Gerente de e-commerce' in a smaller font. In the top right corner of the testimonial box, it says '1 sem ...'. The main body of the testimonial contains the text: 'Por demanda tem plataforma robusta e com equipe extremamente analítica, acima do mercado.'

//

Além dos dados numéricos, percebemos que a experiência de quem conhece do negócio também teve uma conclusão positiva. Ficamos muito felizes e estamos sempre buscando evoluir cada vez mais. Corrigindo erros e potencializando qualidades.

Se você tiver qualquer dúvida ou questionamento por favor entre em contato! Nós estaremos mais do que felizes em responder, debater e conversar.



claudio@pordemanda.com
www.pordemanda.com.br