

B/S/H/

Le groupe BSH Home Appliances automatise et optimise sa stratégie de tarification mondiale

Prix en charge par Synchron Price

Solution

Le groupe BSH Home Appliances, le plus grand fabricant d'appareils électroménagers en Europe et l'une des principales entreprises du secteur dans le monde, a mis en œuvre Synchron Price pour automatiser et rationaliser les opérations mondiales de tarification, maximiser les marges et améliorer l'expérience client. Outil intelligent d'automatisation des prix, Synchron Price garantit la compétitivité des prix, augmente l'efficacité opérationnelle et offre une visibilité totale sur l'ensemble du portefeuille BSH.

synchron Price

Siège social

Munich, Allemagne

Division

Groupe BSH Home Appliances

Industrie

Biens de consommation durables

Défis en matière de tarification

- Incohérences des prix
- Dépendance aux processus manuels
- Aucune vision centralisée de la tarification des pièces
- Manque d'efficacité
- Incapacité d'effectuer des simulations de prix

Résultats avec Synchron Price

- Prix uniformes et transparents
- Segmentation précise et automatisée des articles
- Visibilité totale sur l'ensemble du portefeuille
- Opérations simplifiées soutenues par l'IA/ML
- Analyse intuitive et visuelle des données pour des décisions de tarification plus judicieuses





Les défis de BSH en matière de tarification

La gestion des opérations de tarification de l'une des plus grandes entreprises d'appareils électroménagers au monde et du plus grand fabricant d'appareils électroménagers en Europe fait de la gestion des prix une opération complexe et diversifiée pour BSH. Avec des opérations qui varient d'un pays à l'autre et une visibilité limitée sur l'ensemble du portefeuille, l'entreprise avait besoin d'une solution simplifiée pour unifier son système et maximiser l'efficacité.

L'objectif de BSH dans la mise en œuvre d'une plateforme intelligente de tarification des pièces était d'établir une stratégie de tarification avec une flexibilité intégrée pour répondre aux besoins d'un grand fabricant mondial. L'entreprise visait également à automatiser certains aspects de ses processus de tarification afin de réagir de façon proactive aux conditions de marché de plus en plus imprévisibles et aux perturbations de la chaîne d'approvisionnement.

BSH avait besoin d'une solution de tarification puissante pour automatiser et optimiser les capacités de tarification dynamique à l'échelle mondiale. Le groupe devait être en mesure de repérer des occasions de tarification autrement invisibles qui stimulent le rendement de l'entreprise en maximisant les volumes de ventes, les revenus et la rentabilité des services pour des activités après-vente plus lucratives.

« Nous voulions mettre en œuvre une stratégie de tarification transparente et uniforme dans l'ensemble de notre portefeuille. Notre objectif était de simplifier les opérations de tarification et d'optimiser la productivité grâce à la technologie de pointe et à l'automatisation. »

Michael Loes

Responsable de la tarification, groupe BSH Home Appliances



Transformation des opérations de tarification avec Synchron Price

BSH a choisi Synchron Price comme plateforme intelligente de gestion des prix des pièces pour toutes les régions géographiques et tous les produits pour ses fonctionnalités intuitives, prêtes à l'emploi, ses fonctions d'automatisation, son adaptabilité, ses simulations de prix et sa facilité d'accès à toutes les données sur les prix. BSH a compris qu'il avait besoin d'une solution de tarification complète et intelligente appuyée par une équipe de soutien mobilisée et réactive qui comprend et se soucie de son entreprise.

Avec Synchron Price, BSH peut examiner les données de prix passées et actuelles et prendre de meilleures décisions de tarification. Les gestionnaires mondiaux de la tarification peuvent analyser les données de tarification des pièces à l'aide de tableaux de bord personnalisables et de rapports ponctuels afin d'être en mesure d'identifier rapidement les opportunités pour une meilleure rentabilité dans l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement.

Les outils d'analyse de données de Synchron Price permettent également aux utilisateurs de visualiser leur stratégie de tarification et d'identifier facilement les possibilités d'optimisation des prix actuels en fonction des prix des concurrents, des facteurs de valeur et plus encore. De plus, Synchron Price segmente et tarifie automatiquement les articles en fonction d'algorithmes de ML, optimise les prix courants pour les révisions de prix en fonction des données locales et concurrentielles et réduit les processus de tarification quotidiens en automatisant les seuils d'approbation.

« Synchron Price permet à BSH de soutenir plusieurs stratégies de tarification et de segmenter les groupes de produits pour une approche plus personnalisée. La plateforme elle-même est très intuitive et facile à utiliser, et l'équipe d'assistance de Synchron est extrêmement réactive. »

Isabell Gypser

Directrice mondiale de la tarification, groupe BSH Home Appliances



La puissance de BSH et Synchron

Leader dans les applications d'optimisation et de gestion des prix B2B, Synchron Price a amélioré l'approche de tarification des pièces BSH avec une solution de tarification adaptée. Alors que BSH va de l'avant avec Synchron Price, l'entreprise continue de voir les bienfaits d'une plateforme de tarification unifiée et complète.

Synchron Price est une composante essentielle du cloud Synchron Connected Service Experience (CSX), une plateforme basée sur l'IA et le ML qui aide les fabricants et les organisations de services à transformer leur approche de la gestion du cycle de vie des services (SLM) du début à la fin.

À propos de Synchron

Synchron propulse les fabricants et distributeurs de pointe pour capitaliser sur la nouvelle économie mondiale des services. Nous optimisons la rentabilité du commerce de pièces détachées et le capital de travail, augmentons la fidélité des clients, et assurons la capacité de nos clients à passer à des modèles commerciaux futurs focalisés sur le service avec succès. Synchron connecte et synchronise chaque aspect du service après-vente avec plus de 3 milliards de dollars de création de valeur annuelle pour les FEO et les distributeurs dans les secteurs de l'automobile, de la construction, de l'exploitation minière, des équipements agricoles et industriels, des dispositifs médicaux, des biens de consommation durables, de la haute technologie, de l'aéronautique et d'autres industries. Notre plateforme cloud Connected Service Experience (CSX) offre des solutions de vente et de service après-vente de premier plan pour planifier, tarifier et servir efficacement vos clients. Le cloud CSX offre à nos clients un moyen de se démarquer de la concurrence grâce à des expériences de service après-vente exceptionnelles, tout en accroissant de manière significative leur chiffre d'affaires et leurs bénéfices dans les activités de fabrication ou de distribution. Les plus grandes marques du monde font confiance à Synchron, ce qui en fait le plus grand leader mondial privé en solutions SaaS de gestion intelligente du cycle de vie des services. Pour plus d'informations, consultez notre site Internet synchron.com.