

Pressemeldung

Stroitelny Dvor entscheidet sich für Preisoptimierungs- und Analyse Software von Revionics und Strategix

AUSTIN, TX – (16. Mai 2017) – Der schnell wachsende-russische Baumarkt Stroitelny Dvor genießt eine hohe Reputation für seinen hervorragenden Service und die Unterstützung durch die versierten, technischen Online-Spezialisten. Die strategische Wachstumsausrichtung von Stroitelny Dvor sieht im ersten Schritt die Eröffnung neuer Läden und dann die Angebotsweiterung im stetig wachsenden Online-Handel einhergehend mit der Erweiterung des Filialnetzes. Hierfür plant das Unternehmen seine Preispolitik zu rationalisieren und automatisieren um eine angepasste Preisgestaltung (Key Value Item- KV) zu liefern. In Zusammenarbeit mit dem Technologiepartner Strategix, hat Stroitelny Dvor sich für die Anwendungen „Revionics Price Suite“ zusammen mit „Elasticity Workbench“ und „Key Value Item“ entschieden.

In Russlands hart umkämpfter Baumarktbranche hat sich Stroitelny Dvor durch die Fokussierung auf Bauprodukte deutlich von der Konkurrenz abgrenzen können. Die großen Lagerflächen ermöglichen es Kundenaufträge mit normalen Lieferzeiten von zwei Stunden und wenn nötig auch in nur einer Stunde zu erfüllen. Die Online-Kunden schätzen die Kompetenz der technischen Spezialisten von Stroitelny Dvor, deren Fokus auf den persönlichen Bedürfnissen der Anrufer liegen und sie somit bei der optimalen Produktauswahl helfen können.

Auf dieser Basis plant Stroitelny Dvor, sein Online-Sortiment zu erweitern und hier eine ausgereifte, automatisierte Preisgebung zu erstellen. Bei der Zusammenarbeit mit Strategix hat das Unternehmen aufgrund seiner umfangreicheren Funktionalität und Benutzerfreundlichkeit Revionics ausgewählt. "Da wir uns darauf konzentrieren, den Online-Handel zu steigern und langfristig in neue Gebiete zu expandieren, wollen wir unsere Category Manager von Routine-Pricing-Aktivitäten befreien, um ihnen die Zeit zu geben, sich auf die strategische Ausrichtung aller Kanäle zu konzentrieren", sagte Elena Golubcova, stellvertretende CEO für Projekte. "Mit unserem langjährigen Partner Strategix planen wir, die transparenten, auf den Kundenwunsch zugeschnittenen Programme von Revionics zu nutzen, attraktive Preise für Artikel anzubieten und unsere KVI's zu erweitern und messbare Verbesserungen in unseren Top- und Bottom-Line-Ergebnissen zu erzielen."

"Wir freuen uns, die bereits bestehende Partnerschaft mit Revionics zu vertiefen und Stroitelny Dvor mit unserer lokalsprachigen Implementierung, Schulung und Support-Kompetenz zu versorgen", sagte Strategix Geschäftsführer Jan Hanussek. "Es ist spannend zu sehen, dass rasant wachsende Händler wie Stroitelny Dvor die führende Technologie von Revionics nutzen, um den russischen Verbrauchern ausgefeiltere Optionen sowohl im Online- als auch im In-Store-Bereich zu bieten."

"Wir freuen uns, Stroitelny Dvor in der Revionics-Kundenfamilie begrüßen zu dürfen, da wir unseren Wachstum im EMEA Markt und über die Grenzen hinaus weiter fortsetzen und dabei eine stetig wachsende Rendite (ROI) für Händler weltweit generieren werden", sagte der Chefredakteur von Revionics Marc H. Hafner. "Unsere starke mehrjährige Partnerschaft mit Strategix bietet weiterhin einen ausschlaggebenden Faktor für Kunden in Russland, Ost- und Mitteleuropa."

STROITELNY DVOR ENTSCHEIDET SICH FÜR REVIONICS

ÜBER STROITELNY DVOR

Stroitelny Dvor ist seit 1993 auf dem Markt. Stroitelny Dvor ist eine Handelskette von Bau- und Heimwerkermärkten mit angeschlossenen Großhandelslieferanten von Baustoffen in den Regionen Tjumen, Swerdlowsk, Tscheljabinsk und Moskau, sowie im autonomen Bezirk Khanty-Mansiisk und der Region Perm.

Das Unternehmen bietet seinen Kunden eine breite Auswahl an Bau- und Veredlungsmaterialien zu wettbewerbsfähigen Preisen, gut zu erreichende Handelsmärkte, die Möglichkeit, sowohl offline als auch online einzukaufen. Ein weiteres Plus ist dabei die hohe Serviceorientierung, wie z. B. die Lieferung innerhalb von zwei Stunden und Zahlung erst bei Lieferung. Das Treueprogramm gilt für alle Handelsgeschäfte und Großhandelspreise werden individuell festgelegt. Erfahren Sie mehr unter <https://www.sdvor.com/>.

ÜBER REVIONICS, Inc.

Revionics ist ein weltweit führender Anbieter von Gewinnoptimierungsdiensten und -lösungen. Die beispiellosen fundierten Analysen dienen als Rückgrat für den Omni-Channel-Einzelhandel. Leistungsorientierte Händlern werden dabei unterstützt, profitable Preis-, Promotions-, Abschlags- und Raumentscheidungen mit berechenbaren Geschäftsergebnissen durchführen zu können. Das Ergebnis: es werden höhere Kapitalrenditen erzielt, die Margen und der Umsatz verbessert und die Reaktionszeiten können erheblich verkürzt werden.

Das SaaS-basierte Modell von Revionics integriert Analyse, Technologie und Service, um einen signifikanten Vorteil für den Handel zu bieten - Competitive Insights, Price Suite, Promotion Suite, Markdown Suite und Space and Assortment Suite - alles von einer prädikativen Plattform um für langfristiges Wachstum zu sorgen.

Dank dem Vertrauen von einigen der profitabelsten Einzelhandelsmarken, konnte Revionics den Auftritt von mehr als 18 Millionen Produkten verbessern und mehr als 2,6 Milliarden Produkt / Laden-Kombinationen werden wöchentlich generiert. Erfahren Sie mehr unter www.revionics.com.

ÜBER STRATEGIX

Strategix CFT ist ein globales Unternehmen, welches sowohl integrierte und marktbewährte Lösungen anbietet, als auch entsprechende IT-Beratung und Dienstleistungen im Bereich Category- und Supply-Chain-Management. Strategix CFT setzt auf fundierte technische und geschäftsprozessbezogene Fachkenntnisse, sowie der benötigten IT-Infrastruktur und hat bereits führende Händler und Hersteller weltweit dabei unterstützt, innovative und umfangreiche Geschäftslösungen zu entwickeln und nahtlos zu integrieren.

Das Unternehmen ist aus der Fusion des deutschen Boutique-Consulting-Unternehmens Strategix Enterprise Technology und dem in Chicago ansässigen IT-Dienstleistungsunternehmen CFT Inc. hervorgegangen und kann auf über 25 Jahre Erfahrung im CM und SCM zurückgreifen. Weltweit werden über 200 Mitarbeiter in den Niederlassungen in Deutschland, Polen, Russland, Türkei und den USA beschäftigt. Erfahren Sie mehr unter www.strategix.eu/de/

KONTAKT

Strategix CFT GmbH

Aurelia Lieb

Tel.: +49 (211)758474-17

aurelia.lieb@strategix.de