



Robot シリーズ

item Robot

楽天株式会社

Powered by ハングリード株式会社

価格 & 在庫最適化エンジン TIPS集

1. コストについて

- 「送料コスト」や「その他コスト」の入力が必要な理由
- 「送料コスト」「その他コスト」が分からないとき

2. 商品選定について

- 商品選定に迷った場合

3. 最適価格について

- 値動きの範囲
- 「売上・利益最大化」と「在庫削減」の違い
- チューニング期間
- チューニング期間の値動きについて

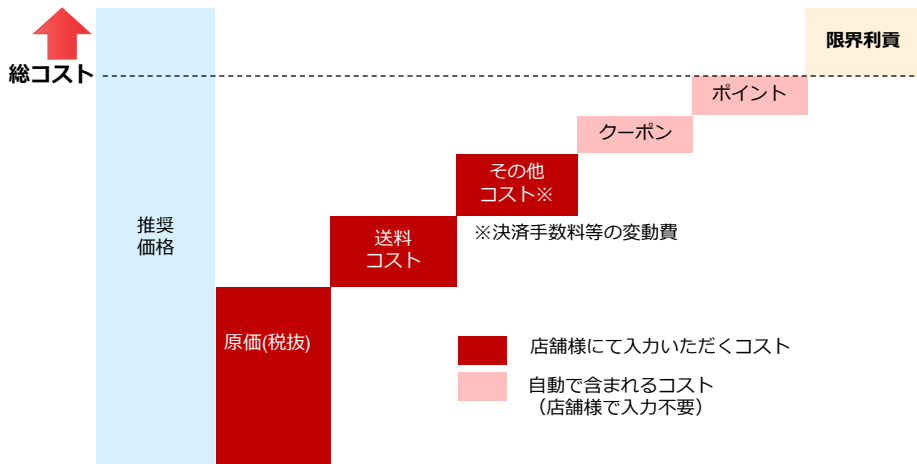
1. コストについて

「送料コスト」や「その他コスト」の入力が必要な理由

価格&在庫最適化エンジンは、店舗様にご入力いただいたコスト情報を元に最適価格を提案します。送料等の変動費をきちんとご入力いただくことで、限界利益がプラスとなるような値づけが可能となります。

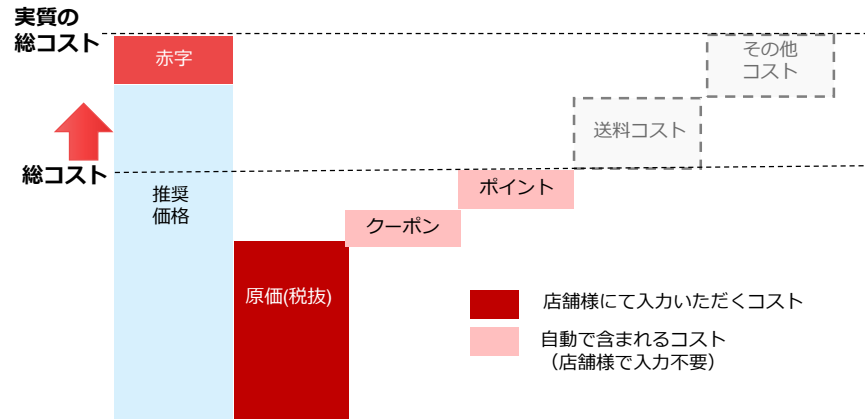
コスト構造と推奨価格

- 最適価格は基本にご入力いただいた総コストを上回る価格が提案されます（※在庫削減を利用した場合は除く）



原価のみの入力の場合

- 原価のみの場合、粗利では利益がでてますが、送料コスト等を含めると赤字となっている可能性があります



1. コストについて

「送料コスト」や「その他コスト」が分からないとき

「送料コスト」や「その他コスト」を細かく管理していない場合は、直近の「1件当たりの平均送料」や「売上高対比の比率」を概算して入力してください。

入力方法

- 「送料コスト」「その他コスト」の入力方法は以下2パターンがあります。

金額 (円) 入力

- 入力した金額を販売件数に応じてコストとして含めます
(計算式：入力金額×販売件数 = コスト)

% 入力

- 販売価格に入力した%を乗じた金額をコストとして含めます。
(計算式：入力%×販売価格 = コスト)

計算例

- 以下計算式の値を入力することで概算のコストを求めることができます。

1件当たりの 平均送料 (円)

「直近1ヶ月に配送業者へ支払った配送料合計額」 ÷ 「受注件数」

※ %指定の場合は、「直近1か月に実際に負担した配送料合計額」 ÷ 「受注件数」

その他 コスト (%)

「直近1ヶ月の決済手数料・システム手数料の合計額」 ÷ 「直近売上高」

1. コストについて

- 「送料コスト」や「その他コスト」の入力が必要な理由
- 「送料コスト」「その他コスト」が分からないとき

2. 商品選定について

- 商品選定に迷った場合

3. 最適価格について

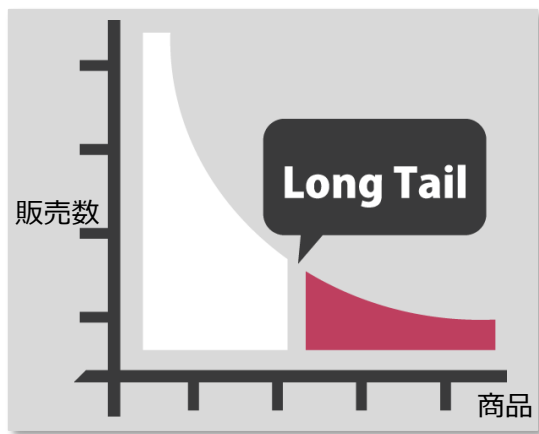
- 値動きの範囲
- 「売上・利益最大化」と「在庫削減」の違い
- チューニング期間
- チューニング期間の値動きについて

2. 商品選定について 商品の選定に迷った場合

商品の選定に迷った場合は以下の基準も参考にお選びください。

ロングテール商品

- ショップ全体の8割の売上を作っているのは約2割の商品だというパレートの法則というものがああります。
- まずは人の目で普段チェックできていないロングテール商品から使ってみてください。



在庫補充有無と販売方式

- 以下のカテゴリの様に商品を分けて価格 & 在庫最適化モデルを作成することも一つの方法です。

A. 在庫補充有無	あり	【推奨の設定】 売上・利益最大化	該当なし
	なし	【推奨の設定】 在庫削減 ※売上・利益最大化も利用可	【推奨の設定】 売上・利益最大化 「やや利益重視」 「利益重視」
		自社在庫	受託販売

B. 販売方式

システムで選定

- システムで「売上重視」「利益重視」に向いている商品を抽出することができます。
- 商品ごとの売り切り予測日数を基に「在庫削減」にむいた商品を抽出することができます。

<input type="checkbox"/>	売上重視	利益重視	商品コード (楽天URL)	売り切り 予測日数
<input type="checkbox"/>	★★★★★	★★★★★	rakuten_006	10日
<input type="checkbox"/>	★★★★★	★★★★★	rakuten_037	10日
<input type="checkbox"/>	★★★★★	★★★★★	rakuten_049	10日
<input type="checkbox"/>	★★★★★	★★★★★	rakuten_083	10日
<input type="checkbox"/>	★★★★★	★★★★★	rakuten_096	10日
<input type="checkbox"/>	★★★★★	★★★★★	rakuten_105	10日
<input type="checkbox"/>	★★★★★	★★★★★	rakuten_110	10日
<input type="checkbox"/>	★★★★★	★★★★★	rakuten_118	10日
<input type="checkbox"/>	★★★★★	★★★★★	rakuten_129	10日

※使用方法についてはマニュアルをご参照ください。

目次

1. コストについて

- 「送料コスト」や「その他コスト」の入力が必要な理由
- 「送料コスト」「その他コスト」が分からないとき

2. 商品選定について

- 商品選定に迷った場合

3. 最適価格について

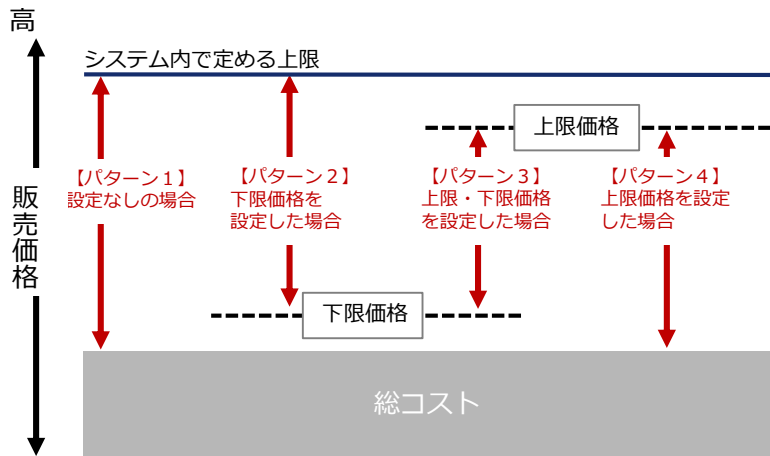
- 値動きの範囲
- 「売上・利益最大化」と「在庫削減」の違い
- チューニング期間
- チューニング期間の値動きについて

3. 最適価格について 値動きの範囲

基本的には総コストを下回らない様に価格が提案されます。在庫削減目標を「在庫削減」に設定した場合のみ総コストを割る価格の提案がされる可能性があります。

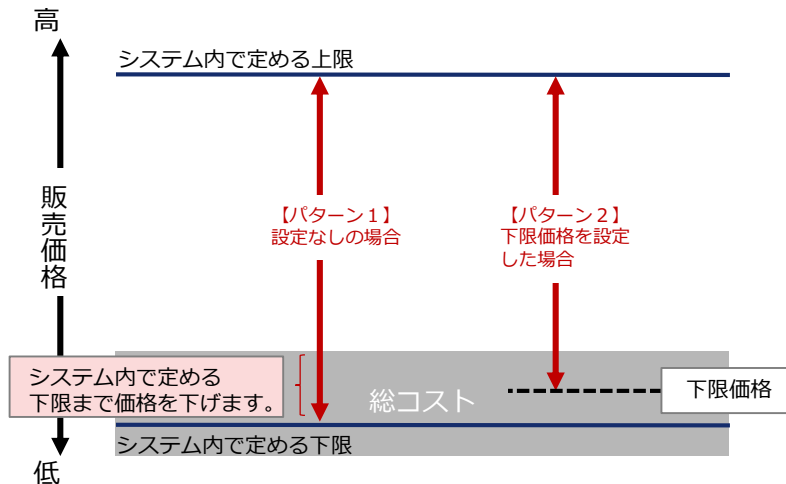
上限価格・下限価格を設定された場合はその範囲内で価格が提案されます。

基本的な値動きの範囲



(※) 上限・下限価格を設定した場合、値付け範囲が狭まることで、売上見込みのある商品や利益確保が可能な商品の機会損失に繋がる可能性があります。特段の理由がない限りは上限・下限価格の設定はしないことを推奨しております。

在庫削減目標：「在庫削減」に設定した場合



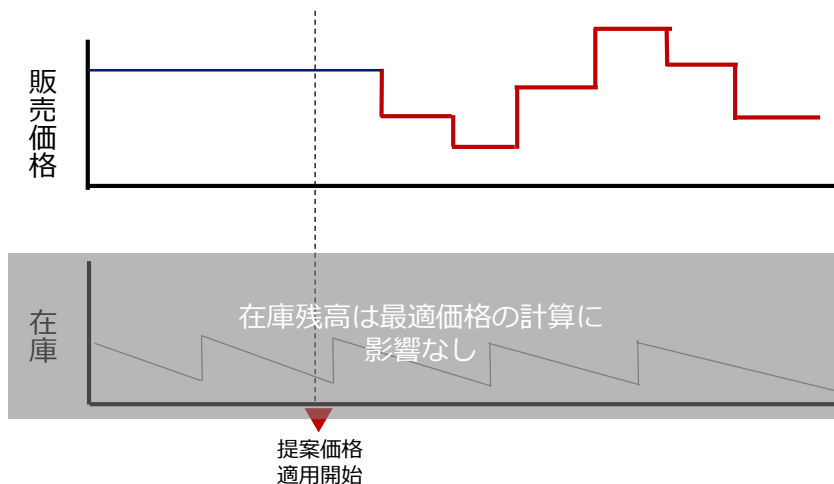
3. 最適価格について

「売上・利益最大化」と「在庫削減」の違い

「売上・利益最大化」と「在庫削減」では最適価格の計算を行う際に重視する項目と価格の動き方が異なります。

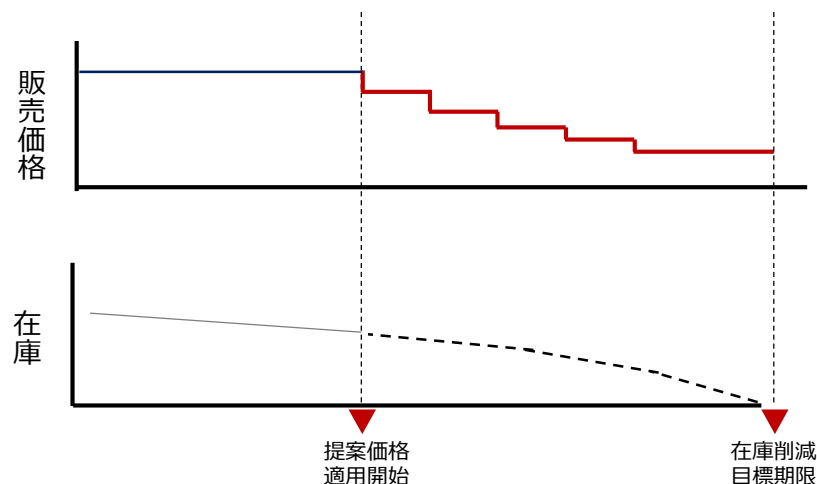
売上・利益最大化

- 価格に対する売上の反応を随時分析し、値下げ・値上げを適宜行いながら、売上や利益の最大化を図ります。
- 在庫残高は最適価格の計算に影響はありません。



在庫削減

- 在庫削減目標期限までに在庫削減が最大となるように、適切なタイミングで価格の値下げを行うことで、不要な値引きや機会損失を回避します。

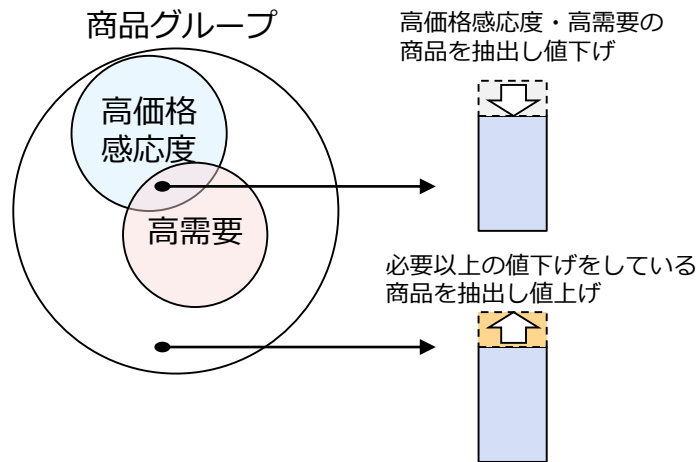


3. 最適価格について チューニング期間について

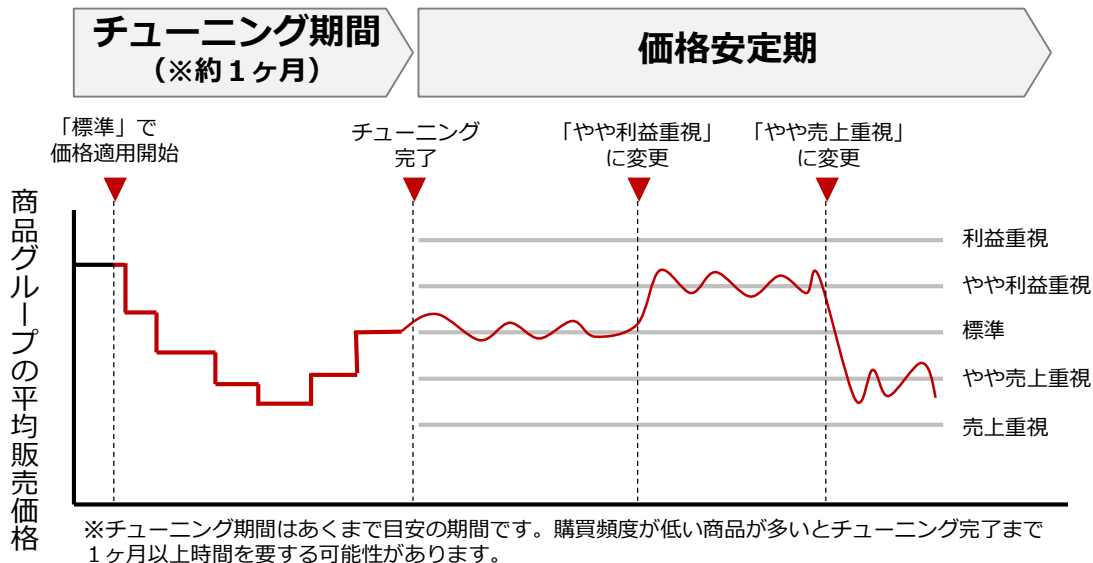
商品グループ全体の価格感応度や需要のデータを計測し、各バランス設定の理論値を算出するためのチューニング期間があります。チューニング完了後は、比較的価格が安定します。

売上・利益最大化の仕組み

- 対象商品グループの中から、価格感応度や需要が高い商品を抽出し価格を変更することで効率的に売上と利益を最大化します。



価格変動イメージ



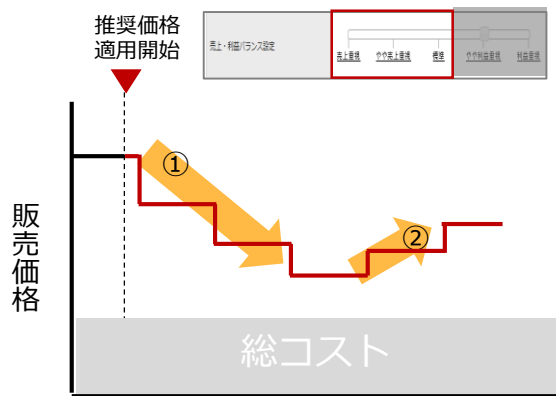
3. 最適価格について

チューニング期間の価格の動き方について

チューニング期間の価格は概ね以下の様な値動きとなります。

売上重視の設定にした場合

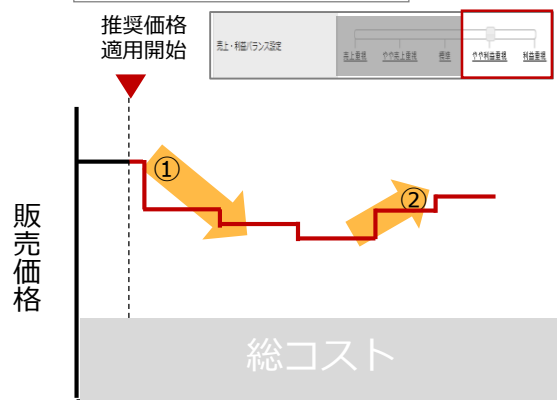
- ①まず値下げを行い売上を最大化できるポイントを探します。
- ②売上最大化できるポイントに達したあと、値上げを行い売上と利益が最大化するポイントを探します。



利益重視の設定にした場合

- ①まず値下げを行います。
- ②値下げにより売上の増加がみられる場合は、それを維持しつつ利益を確保できるポイントを探しにいきます。
- ①利益率が低い商品は最初値上げを行う傾向があります。
- ②システム内で定める基準以上の売上の減少が見えた場合は値下げを行います。

利益率が高い商品の場合



利益率が低い商品の場合

