

PRIX DE DÉTAIL

**ORGILL**  
CANADA



## AUGMENTER LA RENTABILITÉ

**Orgill peut vous aider à établir la stratégie de prix adaptée à votre commerce.**

# Déterminer la stratégie de prix adéquate

**Les occasions de réaliser de meilleures marges augmentent en même temps que les articles deviennent moins sensibles aux prix.**

Des prix variables vous permettent d'améliorer votre image de prix et d'augmenter vos marges brutes en dollars.



Les prix peuvent varier au pays, selon les régions, et même au sein d'une même ville. Un même produit peut afficher des prix différents dans plusieurs magasins d'un même secteur.

Orgill peut vous aider à fixer le juste prix sur la marchandise que vous vendez.

Des recherches sont menées pour vous démontrer de quelle façon vous pouvez fixer vos prix afin d'exploiter votre entreprise pour qu'elle soit plus rentable, grâce à une augmentation de la taille des transactions, et des marges plus élevées.

La stratégie de prix de détail de Orgill peut être personnalisée à votre entreprise et votre marché.

Trois principales caractéristiques du programme:

- S'applique à toute la marchandise
- S'appuie sur des recherches suivies
- Aucuns frais récurrent

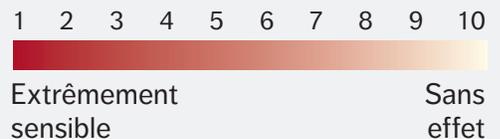
Ce programme de prix de détail présente plusieurs avantages pour votre entreprise, comme une image de prix améliorée, une augmentation de la taille des transactions et une meilleure marge brute.

Il peut vous aider à bonifier vos résultats nets en fournissant une vue d'ensemble de tous les rayons de votre magasin, sans devoir remanier vos assortiments.

## Codes Orgill de sensibilité aux prix

10 niveaux de sensibilité aux prix ont été déterminés à la suite d'études de marché approfondies dans le secteur de la rénovation domiciliaire. Orgill a attribué un numéro de 1 à 10 à tous ses produits.

**Chaque UGS a été classé par Orgill selon l'un ou l'autre des 10 niveaux de sensibilité.**



Environ 9% de vos UGS sont codés 1 ou 2. Portez une attention particulière au prix de ces articles dans les autres magasins, ils peuvent faire le succès de votre entreprise ou l'anéantir.

## Pourcentage des UGS de Orgill selon les codes de sensibilité aux prix

Code de sensibilité	% SKUs	Marge Brute
1	3%	20%
2	6%	31%
3	11%	39%
4	17%	46%
5	18%	51%
6	21%	57%
7	14%	62%
8	6%	67%
9	2%	75%
10	2%	80%

## Market Specific Pricing® (MSP)

La stratégie de prix fixés en fonction du marché de Orgill - Market Specific Pricing® (MSP) – est un système qui peut ajuster les prix d'un détaillant en fonction des concurrents et du positionnement souhaité en matière de prix, selon les conditions du marché local.

Le graphique ci-dessous illustre l'effet de la stratégie MSP.

Cette stratégie Market Specific Pricing® établit un plan de positionnement des prix de détail sur mesure pour votre magasin, en fonction des conditions du marché local.

MSP utilise des codes de sensibilité au détail pour la gestion entière et systématique de vos prix de détail. Cette approche méthodique améliore la perception des prix et maximise les marges brutes.

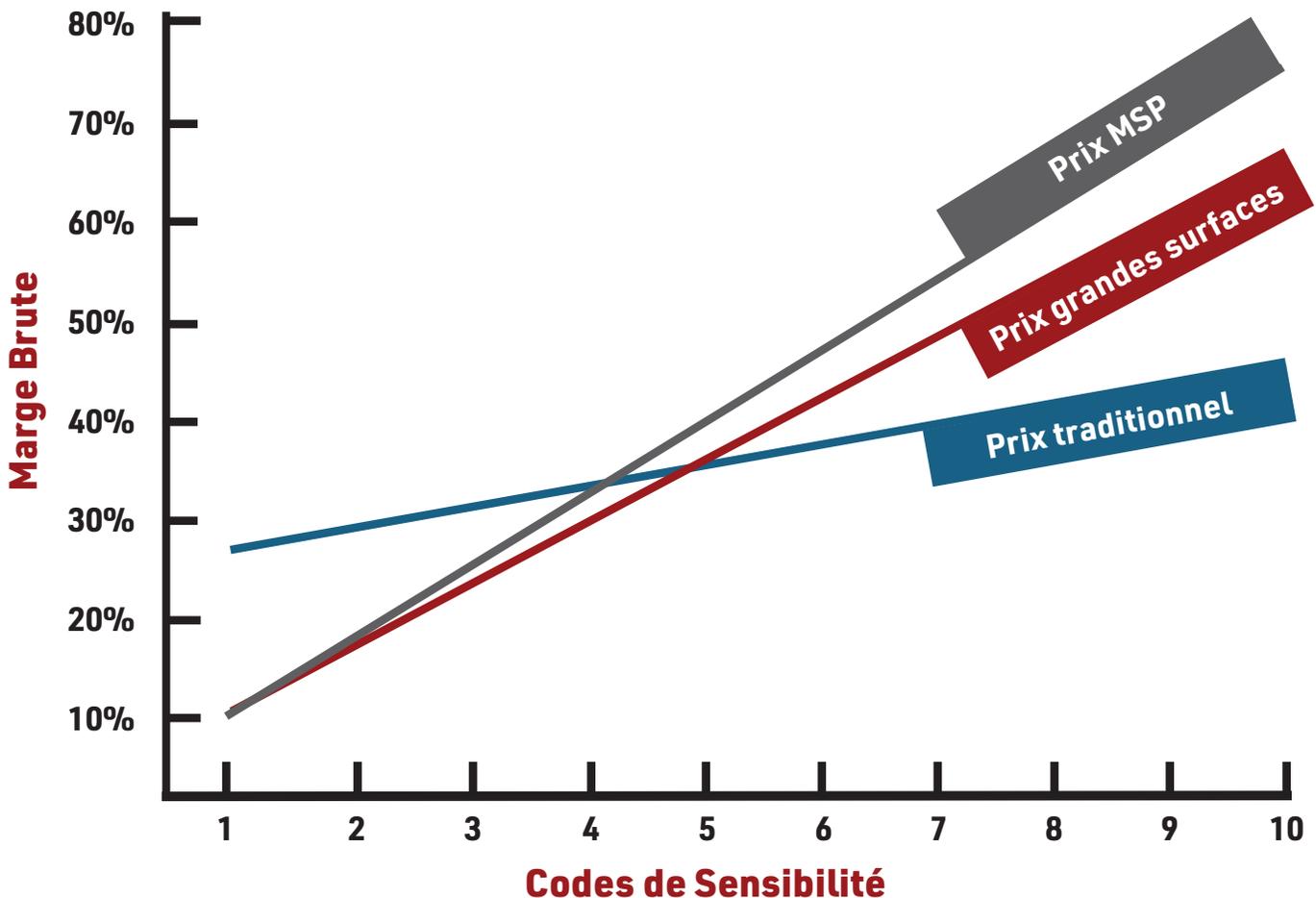
## Processus Market Specific Pricing®

Tout d'abord, une équipe de recherche effectue une vérification de vos prix de détail, portant sur un échantillonnage de produits des principaux rayons et des 10 niveaux de sensibilité.

Une fois les données compilées, elles sont saisies dans un modèle de tarification, qui vous permet de déterminer le positionnement de votre magasin par rapport à d'autres détaillants similaires dans votre marché, en tenant compte des 10 niveaux de sensibilité.

Ces données vous permettront de déterminer chaque code de sensibilité afin d'établir un plan de positionnement en matière de prix de détail.

La stratégie de prix de Orgill peut vous aider à améliorer votre image de prix et à augmenter la taille de vos transactions et de vos marges brutes en dollars.



# Soyez les meilleurs

**Orgill peut vous aider à élaborer une stratégie sur mesure pour améliorer votre image de prix et votre rentabilité.**

« Depuis que travaillons avec Orgill, nous sommes revenus à certaines catégories et les avons élargies parce que nous pouvons être concurrentiels, même avec 11 magasins dans notre marché.»

**Brent Perry**  
Alf Curtis  
Home Improvements  
Peterborough, Ontario



**Market Specific Pricing® électronique**  
Les détaillants qui veulent afficher des prix de détail concurrentiels sans investir dans un programme complet peuvent choisir l'option électronique de Orgill.

L'option électronique MSP vous permet de comparer vos prix de détail à ceux Home Depot, RONA et Home Hardware.

À l'aide d'un logiciel tiers, le MSP électronique de Orgill compare rapidement et efficacement les prix d'un grand nombre de UGS avec ceux des grandes surfaces. Le MSP est un moyen efficace de vous assurer que vos prix s'alignent avec ceux des chefs de file de votre marché.

## **Prix sensibles au marché (MRP)**

Les profils de prix sensibles au marché (Market Responsive Pricing, MRP) sont fournis gratuitement aux clients en tant qu'alternative au service MSP (Market Specific Pricing®) de Orgill. La stratégie MRP est basée sur le marché, mais n'est pas spécifique au marché.

La perception de sensibilité aux prix dans votre marché fait ressortir quatre profils, ou stratégies de prix.

La stratégie de prix Métro: conçue pour les marchés comptant plusieurs grandes surfaces; Urbain: pour les marchés comptant un magasin à grande surface; Rural: concurrence indirecte des grandes surfaces; Région éloignée: pour les détaillants sans grandes surfaces concurrentes.

Pour de plus amples informations sur les stratégies de prix sur mesure, communiquez avec **Scott Hicks**, au **800-347-2860, poste 6549**.