Media Markt in de lift door dynamisch prijsbeleid

24-09-2014 10:04

Media Markt heeft marktaandeel teruggewonnen sinds de elektronicaketen een dynamisch prijsbeleid voert. Dat zei hoofd marketing en category management Joost Jetten van Media Markt-Saturn Holding tijdens het congres Shopping Today. “Dynamic pricing heeft ons een vlucht gegeven.”

Media Markt introduceerde in februari flatscreen e-readers waarop de prijs en productspecificaties realtime worden weergegeven. De prijzen van producten worden elke dag aangepast op basis van een vergelijking met 25 concurrerende elektronicaretailers, terwijl ook lokale spelers gevolgd worden. “Dagelijks worden anderhalf miljoen prijzen opnieuw geladen”, aldus Jetten.

Prijs en assortiment zijn van oudsher de twee belangrijkste pijlers van de elektronicaketen, geeft hij aan. Maar met de opkomst van onlinespelers is volgens hem altijd wel ergens een lagere prijs te vinden. Door de prijs aan concurrerende retailers aan te passen zijn verkoopmedewerkers van Media Markt nu weer overtuigd dat ze de laagste prijs kunnen aanbieden, zegt Jetten. “Dat geeft hen meer vertrouwen bij het verkoopgesprek.”

Media Markt laat de laagste prijsgarantie onder meer zien door met elektronische borden te wijzen op producten waarvan de prijs het hardst is gedaald. Of de dynamische prijzen niet alleen tot meer omzet maar ook tot meer winst leiden, kan hij niet zeggen. “Ik kan alleen maar laten weten dat we er erg tevreden over zijn.”

De online concurrentie heeft volgens Jetten niet alleen gevolgen voor de prijs, maar ook voor de pijler assortiment. Waar klanten voorheen overweldigd werden door het aanbod in winkels van maximaal 22 duizend vierkante meter, kan iedere speler dat online evenaren. Media Markt speelt daar in Duitsland al op in door onder een videowall in te zetten. Deze week maakte de retailer in zijn thuisland bekend dat klanten daarmee door alle zestigduizend producten kunnen navigeren.

In Nederland zet Media Markt daarnaast meer in op service. Phone House is bijvoorbeeld in alle vestigingen aanwezig om klanten te helpen bij het afsluiten van een abonnement. “Daarnaast beschikken we al langer over een installatieservice”, zegt Jetten. “Maar dat kunnen we nog meer laten zien.”