

Caso de Uso

Encontrar el precio óptimo B2B con datos de precios de la venta online B2C



Un fabricante de repuestos para la industria de automoción, está logrando un equilibrio entre los precios de venta B2B y B2C.





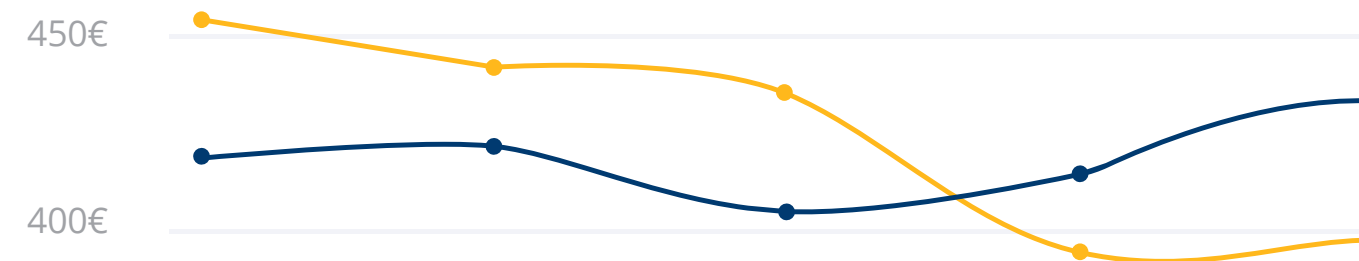
Conocer los PVP de venta B2C para encontrar el equilibrio en la fijación de precio en la venta B2B.

Monitorización
continua de
30.000
referencias.

Conocer las
fluctuaciones de
precio de los
diferentes **retailers B2C.**



Automatizar la **captura diaria de miles de datos y la integración** con sus herramientas de BI.

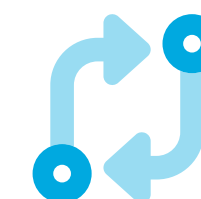


SOLUCIÓN

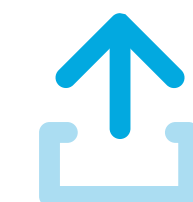
Captura, control y análisis de los datos de precios para **35.000 productos en 8 webs.**



Matching automático de sus productos en cada retailer para una comparativa directa.



Integración con sus data warehouse para facilitar un análisis más exhaustivo y ágil.



El proyecto en cifras

Categoría:	Automoción, Manufactura de repuestos
Nº productos:	Más de 30.000
Website monitorizada:	8 diferentes. Entre ellas: Amazon, Google Shopping, Idealo y eBay.
Price points:	Más de 2.5M al mes

Resultados



Mayor control y conocimiento del mercado y los distribuidores.



Ajustar sus precios para **mejorar la competitividad y aumentar el beneficio.**



Análisis de precios más ágil y preciso gracias a la integración de los datos.

- ➔ Conocer el precio de venta al consumidor final ha ayudado a este fabricante a mejorar la fijación de precios. En algunas referencias **han logrado una mayor competitividad, mientras que en otras han aumentado el beneficio, todo ello manteniendo un equilibrio entre la venta B2B y B2C.**



Expertos en Monitorización de Precios con IA

Incrementa Ventas y Beneficios
con Pricing potenciado por IA

Solicita una demo ahora

