

Convert Group ayuda a un minorista líder a generar un 0,2% de ingresos incrementales en solo 3 meses

Cómo un minorista líder logró crear un negocio de monetización a escala y sostenible, sin riesgos, sin costes y sin esfuerzo

Desafío

Un minorista líder necesitaba **una forma de colaborar mejor con sus proveedores** y crear **una fuente adicional de ingresos** en el proceso.

Notaron un aumento en la **demanda de información** de los proveedores, pero no tenían la capacidad de administrar y cumplir con las solicitudes de manera eficiente.

El minorista sintió que había límites en sus **recursos, su experiencia y su tecnología** y necesitaba una solución libre de riesgos que pudiera implementarse rápidamente y con el mínimo esfuerzo.



" *Nunca antes habíamos recibido una atención tan personalizada de ninguna empresa de software.* "

Key Account Management Lead

" Nuestra empresa tenía la visión de utilizar la **tecnología de datos** para mejorar la toma de decisiones comerciales, optimizar la colaboración con nuestros socios proveedores y darles independencia en la consulta de datos que mejora la comprensión de las ventas de comercio electrónico mientras obteniendo un **valioso flujo de ingresos**. "

Key Account Management Lead



Solución

Utilizando la innovadora plataforma plug-and-play **eRetail Audit Marketplace de Convert Group**, el minorista pudo comenzar rápidamente a monetizar sus datos de una manera sostenible y escalable.

Convert Group se mantuvo al tanto de las operaciones para **implementar** la plataforma en pocas semanas.

Junto con el minorista, los dos equipos trabajaron mano a mano para **mejorar las eficiencias internas** aprovechando la tecnología disponible y migraron con éxito a los socios-proveedores clave.



90%

Mejora en operaciones internas de datos

Hubieron **3 factores principales** que ayudaron a que esta colaboración entre **Convert Group** y el **minorista** fuera un éxito :

- 1** Asociación comprometida con equipos dedicados que trabajan como uno solo y adoptan el cambio
- 2** Visión clara del negocio con objetivos transparentes a corto y largo plazo
- 3** Implementación comercial rápida con objetivos mutuamente acordados para medir el éxito del proyecto

En tan solo **3 meses** después de la implementación de **eRetail Audit Marketplace**, el minorista obtuvo un ingreso incremental del **0,2 %** de su facturación con una sólida proyección del **0,35 %** para el cierre de **Q4 2022**.



Ya se superaron las expectativas para el 1er año de operaciones comerciales, estableciendo las bases para el éxito en 2023.

Otro dato interesante, el mercado de datos fue muy bien recibido por los proveedores, rápidamente. Los equipos de ventas y productos han estado discutiendo activamente con más de **25 proveedores** y el **82%** se suscribió o aseguró un lugar dentro de los próximos 3 a 4 meses.

El equipo comercial del minorista, que trabajó junto con el equipo de "Customer Success" de Convert Group, logró migrar el **80 % de los acuerdos existentes en solo 4 meses** e incluso desbloqueó **presupuestos adicionales** de los proveedores durante el **tercer trimestre de 2022**, lo que generó un aumento en los ingresos.

El minorista junto con sus socios-proveedores también recibieron una amplia capacitación de utilizar los nuevos conocimientos disponibles **para mejorar su colaboración e impulsar la toma de decisiones diarias utilizando datos en tiempo real**.

eRetail Audit Marketplace ayudó al minorista a reemplazar por completo tareas como la **exportación, el procesamiento y la transferencia de datos, e incluso las verificaciones y conciliaciones de la calidad de los datos y los informes de análisis**. El minorista ha mejorado la promoción del programa de intercambio de datos, la gestión de clientes y el rendimiento de las activaciones de marketing.

Esto **impulsó significativamente las eficiencias internas** que se reflejan directamente en los equipos de **compras, gestión de cuentas clave e inteligencia comercial del minorista**.

Resultados



0.2%

de la facturación como nuevos ingresos incrementales



45%

aumento en los ingresos de los acuerdos existentes



82%

adopción por los proveedores existentes



67%

aumento en la demanda por los proveedores

“

" El equipo de Convert Group ha ejecutado con gran compromiso y pasión un proyecto bastante complejo para nosotros a lo largo de los meses y ha brindado su tecnología y experiencia de una manera muy clara, sistemática y estructurada durante el comienzo de nuestra asociación. Nos ayudaron a ser "los primeros en adoptar" un ambicioso programa de intercambio de datos y nos permitieron trabajar mejor con los proveedores de nuestra marca."

Project and Data Lead