

Napse





Caso de Éxito

farmaenlace



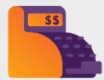
Farmaenlace, retail farmacéutico



900 farmacias a nivel nacional



3 ó 4 cajas por farmacias



3.500 cajas funcionando todos los días las 24 hs



4.000 empleados



450M USD en Ventas



4M facturas por mes

Es una de las 30 empresas más grandes en Ecuador y la segunda en el retail farmacéutico.





¿Qué había que resolver?

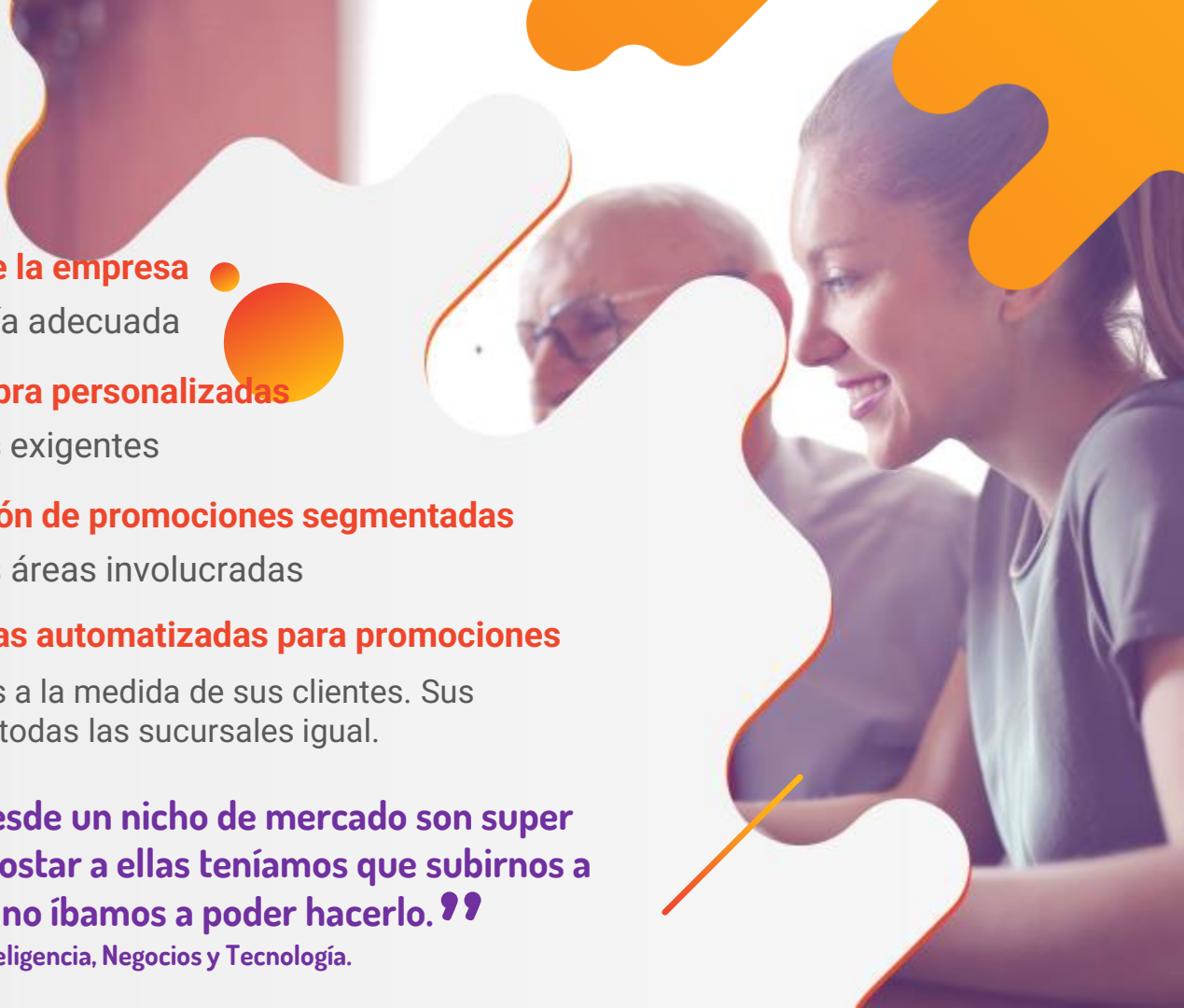




- + Dar soporte el crecimiento de la empresa**
No contaban con la tecnología adecuada
- + Brindar experiencias de compra personalizadas**
Los clientes se volvieron más exigentes
- + Demoras en la implementación de promociones segmentadas**
Falta de articulación entre las áreas involucradas
- + No contaban con herramientas automatizadas para promociones**
No lograban hacer promociones a la medida de sus clientes. Sus acciones eran genéricas y para todas las sucursales igual.

“**Realmente las promociones desde un nicho de mercado son super importantes y si queríamos apostar a ellas teníamos que subirnos a otro carro, con solo lo nuestro no íbamos a poder hacerlo.**”

Dennis Steve Criollo Chavez, Gerente de Inteligencia, Negocios y Tecnología.



Solución

Napse promo



Con PROMO pudieron crear una experiencia omnicanal para los consumidores y obtener resultados de negocios rápidamente. Ahora cuentan con una gestión centralizada de promociones complejas y programas de fidelidad a través de todos los puntos de contacto con el cliente.



¿Qué beneficios obtuvo?



✔ **+400** promociones por mes, el triple desde la implementación de Promo

- + velocidad en el motor de promociones
- + segmentación de las promociones por marca y región

✔ **57%** de las ventas son por promociones

+1M de transacciones

✔ **+8,8M** dólares facturados solo por Promo



iMuchas gracias!

<http://napse.global/>

