

Napse





Caso de Éxito





Liverpool, tiendas departamentales



+5.7K Millones de dólares de facturación anual



+440 Tiendas



+2.9 Millones de Metros cuadrados



+70K Empleados

Sus acciones (LIVEPOL) cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores.
Liverpool lleva más de 20 años confiando en Napse.





¿Qué había que resolver?





- + Altos costos en infraestructura de puntos de venta**
Falta de integración con Hardware existente
- + Ausencia de personalización de la experiencia de consumo**
No había centralización de promociones complejas
- + Demoras en la implementación de promociones segmentadas**
Falta de articulación entre las áreas involucradas

“ El conocimiento que tiene el equipo de Napse de nuestro negocio y la flexibilidad de sus procesos nos permite que trabajemos en otras decenas de proyectos con una agilidad pocas veces vista en este sector. ”

Óscar Ramírez, Gerente de Punto de Venta de Liverpool.





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?



95% de aceleración en los tiempos de implementación de promociones.

-  Experiencias personalizadas para nuestros clientes
-  Ventajas competitivas en el Punto de Venta
-  Reducción de costo de infraestructura
-  Agilidad y adaptabilidad



iMuchas gracias!

<http://napse.global/>

