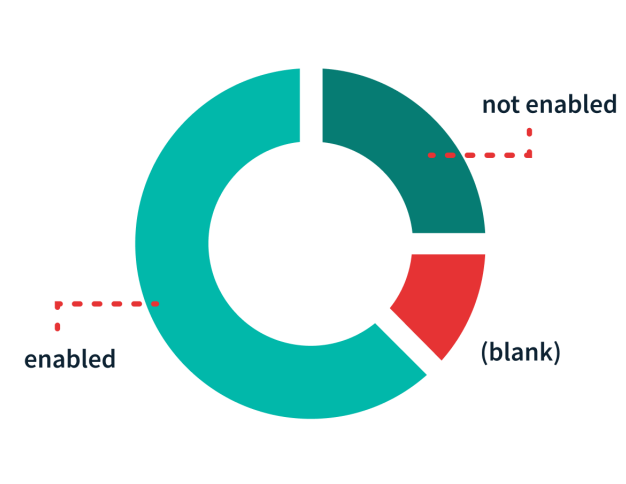




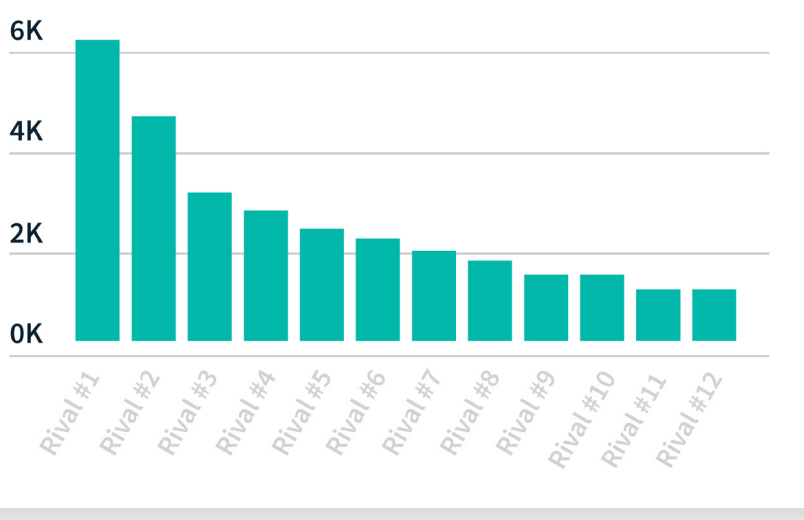
Caso De Éxito

BRIKUM

Cómo Brikum logra mantenerse como líder en la industria del bricolaje en España



Score
4.30



Comments
24.40

Rival #2 | **405€**

Rival #3 | **385€**

Min Price
390€



BRIKUM

Acerca de esta historia de éxito

Brikum es una tienda española que se especializa en herramientas de bricolaje y es considerada uno de los minoristas más importantes de este sector en Cataluña, España. Brikum ofrece todo tipo de productos y para todo tipo de clientes. En su tienda online no solo podrás comprar herramientas de decoración sino también maquinaria de construcción.





La amplia selección de productos de Brikum

Brikum es reconocida por su gran selección de productos con los mejores precios y una calidad excepcional. No solo ofrecen herramientas para productos de bricolaje, sino también para jardinería y remodelaciones del hogar. Una de las mejores cosas que tiene esta tienda de su lado son sus políticas de entrega y envío que realmente pueden hacer que se destaquen. Ofrecen envío gratuito en todos sus productos más un tiempo de entrega máximo de 72 horas.

Brikum trabaja con algunas de las mejores marcas de su sector, tales como:

Black&Decker
Worx

Makita
Dewalt

Bathco
Char-Broil



Brikum destaca en el sector del bricolaje y la mejora general del hogar tanto en exteriores como en interiores. Estas son las categorías más destacadas dentro de Brikum:

- Herramientas electricas
- Barbacoas
- Herramientas manuales
- Hardware para el hogar
- Herramientas de construcción
- Grifos
- Motosierras y sierras
- Aspiradoras



El reto

Brikum enfrenta uno de los desafíos más comunes, pero no menos importantes, que enfrentan la mayoría de las empresas de comercio electrónico y las tiendas en general, al establecer los precios correctos para los productos de su variedad. . La fijación de precios puede ser muy difícil ya que normalmente se quiere ser competitivo y ofrecer los mejores precios pero sin sacrificar margen o beneficio.

Para aplicar los precios correctos es importante tener datos de mercado correctos. Sin este tipo de información, el departamento de precios no podrá tomar una decisión más precisa a la hora de desarrollar una estrategia de precios que cumpla mejor con los objetivos de cualquier negocio de comercio electrónico que opere en una categoría tan competitiva como la del bricolaje.

Como tienda de bricolaje y mejoras para el hogar, Brikum ha buscado mejorar las ventas y estar siempre en la mente de sus clientes. Debido a esto, han estado invirtiendo en publicidad que, cuando se hace correctamente, puede ayudar y mejorar las ventas.

Teniendo todo esto en cuenta, podemos concluir que recopilar toda la información correcta que el departamento necesitará para tomar el mejor curso de acción es un trabajo muy tedioso y largo que incluso se puede considerar como un sacrificio de tiempo, por eso Brikum decidió implementar Netrivals como solución a sus problemas para que puedan ser más proactivos en otras áreas de su empresa.



La solución

Netrivals juega un papel muy importante cuando se trata de la información que necesita Brikum con respecto a la percepción del mercado. Al implementar Netrivals, Brikum puede acceder a toda la información clave que puedan necesitar para tomar mejores decisiones al implementar una estrategia de precios.

Netrivals también es un elemento clave en las tendencias online. Con la información recopilada por la plataforma, Brikum puede analizarla fácilmente y percibir las diferentes tendencias que se están produciendo en la industria tanto en los precios de los productos como en cuáles son los artículos que están vendiendo sus rivales.

Por último, Netrivals tiene un entorno de Modo seguro, también llamado módulo de sugerencias de precios que le permite verificar nuevos precios sin cargarlos directamente a su cuenta real. Pruebe diferentes configuraciones y reglas de cambio de precios para ver qué funciona antes de su lanzamiento. Con esta herramienta, Brikum puede ver fácilmente cómo funcionaría cada producto en el mercado y qué precio sería la mejor opción.



Los resultados

Con el uso de Netrivals y sus diferentes módulos y servicios, Brikum ha experimentado una mejora general principalmente en todos los aspectos que hacen uso de datos e información en línea. Ahora Brikum no tiene que tomarse el tiempo para buscar la información y luego darle sentido, simplemente pueden usar Netrivals y usar su tiempo en una tarea más proactiva.

Brikum utiliza Netrivals para obtener información valiosa, como la disponibilidad de stock y el comportamiento de los precios en los canales de venta, para mejorar las conversaciones con las marcas.

También con el uso del Módulo de Prueba en Modo Seguro que Netrivals tiene, Brikum ha podido experimentar con diferentes estrategias de precios para encontrar la que funciona mejor para su negocio. Gracias a esto, su tasa de conversión es mayor y tienen un margen más pequeño. También han detectado un aumento en sus ingresos de más del 5%.

Con Netrivals, este líder en la industria del bricolaje en España ha mejorado varios aspectos de su proceso de precios e investigación de mercado lo que les ha hecho aprovechar su tiempo y recursos para generar más conversiones para su negocio.

Utiliza nuestro Big Data para mejorar tu estrategia online

Solicita tu demo

Nuestro objetivo es tu éxito y por eso estudiamos tu caso específico desde el principio y te apoyamos antes, durante y después de la implementación de nuestra solución.

¡Contáctanos!

Visita nuestra página web



© 2020 Netrivals. All Rights Reserved

