

Spotlight success story

**+15% en ventas para
productos competi-
tivos gracias a la
monitorización de
precios y el repricing**

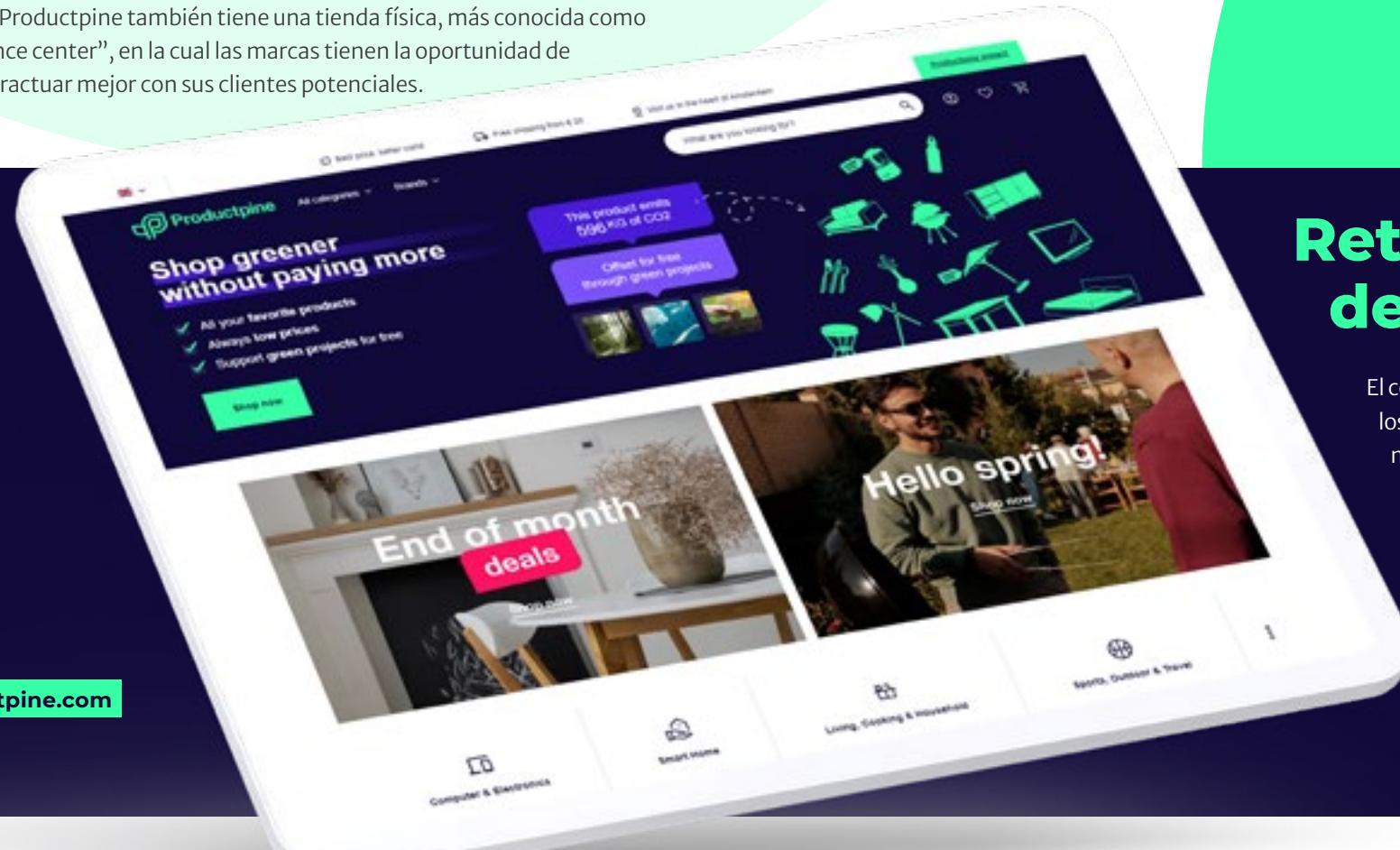
 Productpine

 LENGOW

Presentación de Productpine

Productpine es un **marketplace D2C sostenible** que se fundó en el año 2019 en Amsterdam, Países Bajos. El marketplace opera en Bélgica y Países Bajos y es el primer marketplace de su tipo centrado en prácticas sostenibles. **La empresa compensa las emisiones de CO2 generadas por cada pedido**, sin generar un coste adicional para sus clientes. Los clientes pueden elegir entre una amplia selección de proyectos de compensación, como la reforestación o la reducción de los residuos plásticos. Productpine colabora con aproximadamente 150-200 empresas ubicadas en los Países Bajos o en Bélgica. Aunque el marketplace ofrece una variedad de productos muy amplia, **se centra especialmente en la venta de productos de los sectores del hogar, la vivienda y el sueño.**

Además, Productpine también tiene una tienda física, más conocida como “experience center”, en la cual las marcas tienen la oportunidad de interactuar mejor con sus clientes potenciales.



productpine.com

Monitorización de precios automática y repricing para ahorrar tiempo e incrementar las ventas



-50%
de trabajo manual
después de usar Netrivals



+15%
aumento de ventas para
productos con precios
altamente competitivos

Retos y objetivos antes de Netrivals

El compromiso de Productpine de ofrecer los mejores precios del mercado, o al menos algunos de los más bajos, le llevó a buscar una solución de inteligencia de precios.

La **monitorización manual de los precios** en los marketplaces de la competencia usando Excel no solo se hizo larga sino también exhaustiva. Esta forma de trabajo impedía el ajuste de precios de cada producto

de su catálogo, conllevando a una desventaja competitiva. Por lo tanto, la empresa decidió optar por **una solución que automatizara el proceso.**

Tras haber realizado un análisis comparativo entre marcas pequeñas y grandes del sector de inteligencia de precios,

Productpine eligió la solución de Netrivals (empresa de Lengow) por su servicio excelente y su interfaz fácil de usar. **La simplicidad de la solución**, caracterizada por sus pocos clics sin la necesidad de construir procesos, y **la buena relación entre el cliente y la empresa** fueron los puntos clave para elegir a Netrivals.

La inteligencia de precios de Netrivals

Netrivals ofrece a Productpine la posibilidad de **monitorizar precios** y **automatizar el ajuste de precios (repricing)**, dos componentes esenciales para mantener la competitividad en un mercado que evoluciona rápidamente.

Dado que Productpine aumentó su catálogo de 20.000 a 50.000 productos necesitaba **una solución que acompañara este crecimiento** y que permitiera gestionar sus estrategias de precios de forma más efectiva.

Netrivals sugiere los precios de productos de forma automática y comparte información de la competencia con el marketplace, ayudándolo así a que su equipo solo se enfoque en trabajar en la estrategia y el análisis de datos.

¡Sabe más sobre la inteligencia de precios!

Con la ayuda de Netrivals, Productpine solo tiene que invertir 1,5 a 2 horas al día en la plataforma, añadiendo conexiones de productos y actualizando la estrategia de precios basada en los competidores relevantes. Asimismo, pueden usar los datos de la plataforma para su estrategia de publicidad.

Además, el cliente también utiliza Netrivals para mostrar a las marcas con las cuales trabaja que usan **dynamic pricing** para conseguir los mejores precios. Las marcas pueden decidir con qué marketplaces no quieren competir y definir precios mínimos para sus productos.

Gracias a los datos de Netrivals, Productpine también puede ayudar a las marcas a **entender mejor su posición en el mercado y ganar confianza en las estrategias de precios dinámicas**.

Beneficios para la empresa



+15% aumento de ventas, especialmente de productos altamente competitivos ya que los precios se actualizan de forma precisa y rápida



Mejora del servicio al cliente gracias a la minimización de problemas relacionados con los precios



Menos gastos de publicidad gracias a la oferta de los mejores precios y la competitividad en el mercado (algo que en los Países Bajos es extremadamente importante ya que la gente compara mucho los precios para obtener las mejores ofertas)



Menos recursos necesarios permitiendo a los empleados centrarse en tareas más estratégicas, **lo que aumenta la satisfacción laboral y reduce costes**



YANNICK DEN BOER
OPERATIONS MANAGER
PRODUCTPINE

Netrivals ha automatizado el tedioso trabajo manual para que nos podamos centrar en nuestras principales competencias. Vimos resultados desde el principio y ya no podemos imaginarnos trabajar sin esta solución.



Lengow es una solución de comercio electrónico que responde a las problemáticas de rendimiento, automatización e internacionalización en la difusión de los catálogos de productos a través de los diferentes canales de difusión, permitiendo la automatización y la gestión a través de una única plataforma. Intuitiva e innovadora, Lengow asegura una alta visibilidad y rentabilidad de los catálogos de productos online a través de los diferentes canales de difusión: marketplaces, comparadores de precios, afiliación, retargeting, etc. Con más de 1600 colaboradores integrados (Google, Amazon, Criteo, Fnac, eBay, etc), Lengow cuenta con una importante cartera de clientes, a través de 64 países.

**Contáctanos para
una demostración
online gratuita**

lengow.com/demo