

Caso de Estudio

Farmacéutica busca dominar el estante digital de vitaminas y suplementos:

Conoce cómo una farmacéutica global usó la analítica de datos para identificar áreas de oportunidad en e-commerce y dominar la categoría de vitaminas y suplementos

A medida que los consumidores toman más decisiones para mejorar su salud, los nuevos hábitos de consumo tienen un impacto considerable en las ventas de productos como vitaminas y suplementos de las empresas farmacéuticas.

El mercado de los productos de vitaminas y suplementos es una de las categorías con mayor impulso derivado de la pandemia. De acuerdo con datos del INEGI, en México, entre enero y noviembre del 2021, se vendieron alrededor de 10 mil millones de pesos en vitaminas, dando como resultado un incremento del 67.9 por ciento anual.

El mercado digital de vitaminas y suplementos en cifras durante COVID-19:

La categoría de vitaminas y suplementos en México incrementó sus ventas por canal de comercio electrónico pasando del **10.8%** de la venta total en 2019, a **15.6%** en 2021.

En 2021 casi **2 de cada 10** vitaminas y minerales se vendieron a través de e-commerce.

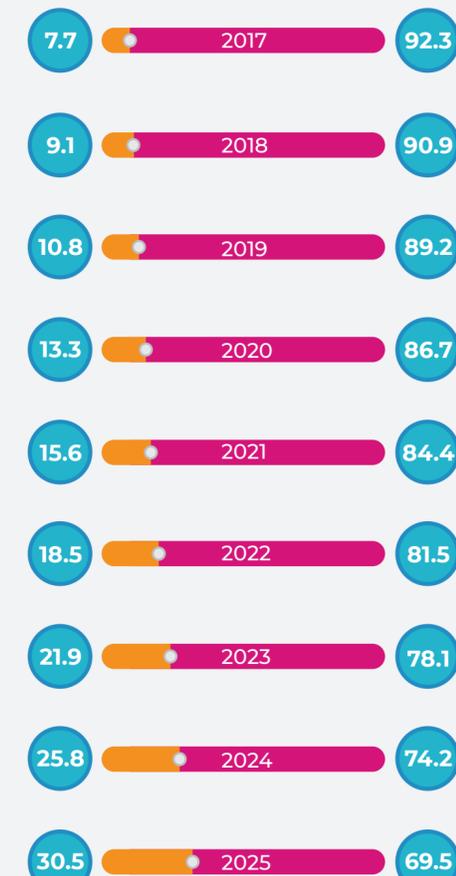
Se espera que el porcentaje de ventas digitales de vitaminas y suplementos en México llegue al **30.5%** en 2025.

Vitaminas digitales

La compra de suplementos vitamínicos por medios digitales se ha ido reforzando y se espera que llegue al 30.5% para 2025.

● % de canal de compra de vitaminas y compuestos vitamínicos

■ Online ■ Tradicional



Caso de Estudio



DESAFÍO

Un gran performance en search, un bajo performance de categoría

Como una innovadora compañía global de salud con más de 130 años de historia, y en búsqueda de múltiples soluciones para impulsar su crecimiento, la gerente de e-commerce examinó los diversos canales de venta digital y encontró áreas de oportunidad para beneficiarse de la tendencia del mercado de los productos de vitaminas y suplementos.

A pesar de contar con un gran posicionamiento de sus productos a través de palabras clave, se llegó a la conclusión de que se requiere dominar la visibilidad de la marca en los resultados de categoría, y el uso de herramientas de analítica para traducir el estante digital en métricas que ayuden a crear la tienda en línea perfecta.



ACCIÓN

Uso de herramientas digitales para monitorear productos y ganar posicionamiento

Con ayuda de eStoreCheck y el análisis del posicionamiento en su principal socio distribuidor en línea, se descubrió que la marca contaba con baja visibilidad de sus productos en los resultados arrojados del menú de la categoría Vitaminas y Suplementos; perdiendo la oportunidad de atraer al consumidor que no utiliza el buscador.

Al no contar con presencia en las primeras páginas de resultados, se puso en marcha una nueva estrategia para monitorear KPIs dentro del OneNumber, facilitando la lectura de las métricas, y dar un nuevo enfoque a los fundamentales para ganar posicionamiento en el estante digital.



VALOR

Identificar y cerrar brechas con informes automatizados

Para ganar en el estante digital se debe tirar de las palancas del éxito en el momento adecuado y de la manera correcta para optimizar productos y adelantarse a los competidores. Gracias a la implementación de eStoreCheck se logró dar visibilidad sobre el posicionamiento de los productos de la marca y se entregó un tablero intuitivo que resume los resultados de los estantes digitales en puntuaciones fáciles de leer, analizar y gestionar, mientras que los informes detallados les permitieron identificar problemas clave a nivel SKU.

Con estos informes de cierre de brechas, la marca logró tomar medidas rápidamente sobre los problemas e iterar el proceso para mejorar continuamente el posicionamiento y rendimiento de sus productos y dominar la categoría en su principal socio distribuidor en línea.

¿Eres visible en todas las categorías y subcategorías correctas?

No todos los consumidores usan la barra de búsqueda para encontrar los productos que desean. Si tu producto no aparece en las primeras páginas de tu categoría, es posible que tus consumidores no puedan encontrar tu producto y comprarlo.

eStoreMedia proporciona la única suite de automatización de estantes digitales totalmente integrada para marcas. Incluye un análisis completo de categoría de comercio electrónico, gestión de contenido de extremo a extremo, así como eShopper Research basado en IA.

En eStoreMedia, queremos desempeñar nuestro papel, ayudándote a preparar tu estrategia digital. [Pide una demo y conoce nuestras herramientas de monitoreo de estantes digitales.](#)