



# Caso de Estudio

## +60% de crecimiento en ingresos online en Italia

Descubre cómo una compañía farmacéutica global logró un crecimiento del 60% en los ingresos en línea al fomentar la adopción del comercio electrónico

60%

de crecimiento en ingresos en la farmacia online más visitada en Italia

“Tenemos la sensación de que son parte de nuestro equipo.”

- Gerente de Marketing Digital,  
Viatris IT



### DESAFÍO

#### Poca disponibilidad de productos en e-tailers clave

Este líder del mercado en productos farmacéuticos se enfocó en la farmacia en línea más visitada de Italia como una oportunidad clave de crecimiento. La empresa sabía que, en una categoría de rápido desarrollo, necesitaba tener visibilidad del rendimiento de los estantes digitales.

La disponibilidad fue particularmente desafiante ya que no tenían idea de qué e-tail o categoría de productos estaba afectando la participación de mercado. Acudieron a eStoreMedia para obtener ayuda.



### ACCIÓN

#### El modelo de la Tienda Perfecta + Adopción del comercio electrónico

Trabajamos con la empresa para implementar herramientas de análisis de estantes digitales con un enfoque en las métricas de disponibilidad para sus rangos de productos objetivo. Nuestros tableros intuitivos enfocaron su desempeño, con alertas automáticas, brindando transparencia a las brechas y a las acciones necesarias para resolverlas. También proporcionamos controles de salud mensuales y capacitación para fomentar la adopción de las herramientas en sus rutinas diarias de trabajo.



### VALOR

#### +60% de aumento en los ingresos

Mediante el uso de nuestras herramientas, la empresa identificó la falta de existencias como un problema importante, identificó los SKU más problemáticos y recuperó la disponibilidad, lo que resultó en +60% de crecimiento de ingresos en menos de un año. Con ello, mantuvo el estatus de mejor vendedor en Amazon con una gama de productos de importancia estratégica, e identificó y resolvió un problema en un e-tail clave que no mostraba sus calificaciones y reseñas, un factor importante de conversión.