

Caso de éxito

Monitoreo de precios y competencia en el mercado peruano del gas



El reto

En junio de 2021, un importante actor del sector GLP en el Perú necesitaba mantener sus precios competitivos y fortalecer su posición de liderazgo en el mercado, por lo que buscó a Clientes Anónimos para recopilar y monitorear información sobre marcas y precios del balón de gas en el mercado nacional.



La solución

Desde el inicio del proyecto, desarrollamos e implementamos herramientas innovadoras que nos permitieron agilizar y automatizar la recopilación de datos obtenidos por nuestro equipo de evaluadores. Esto no solo eliminó errores en la información, sino que también redujo significativamente los tiempos de gestión, brindando a nuestro cliente una ventaja estratégica para tomar decisiones basadas en información confiable y actualizada.

Algunas de las acciones implementadas fueron:

1. Creación de dashboards y alertas personalizadas para los responsables de ventas, facilitando un monitoreo eficiente y en tiempo real.
2. Automatización del proceso de recopilación y análisis de datos, mejorando la precisión y reduciendo tiempos de respuesta.
3. Despliegue de un servicio personalizado que se adapta continuamente a las necesidades de la operación.

Los resultados

El impacto de estas acciones fue significativo. Pasamos de evaluar un piloto con solo 20 distribuidores en 2021 a más de 3,000 distribuidores actualmente, quienes son contactados mensualmente, alcanzando un promedio de 450 llamadas diarias. Este crecimiento permitió al cliente obtener un detalle preciso de precios por departamento, distrito y marca, optimizando así la gestión de precios y maximizando el valor en cada plaza.

Gracias a estas soluciones, ayudamos a nuestro cliente a:

Mantenerse como la marca número uno en su rubro, analizando y comparando datos clave sobre calidad y precios frente a la competencia.

Capturar el máximo valor en cada plaza, garantizando precios competitivos y alineados con las expectativas del mercado.

Operar con datos en tiempo real, lo que permitió decisiones rápidas y estratégicas en el canal de distribución.

En la actualidad, continuamos trabajando en estrecha colaboración con nuestro socio, asegurándonos de que el servicio evolucione según los requerimientos del mercado. Este caso refleja cómo el uso de tecnología avanzada, procesos personalizados y un enfoque estratégico pueden transformar los retos operativos en ventajas competitivas que impulsan el éxito sostenible.

Hoy por hoy es uno de los principales clientes de la empresa, y año a año innovamos sus procesos internos, operativos y comerciales.





@clientesanonimos
clientesanonimos.com