

El Revenue Management es más que dinero para los retailers

Descubra las claves para aumentar la rentabilidad y el éxito en el comercio minorista



A pesar de los numerosos retos...



Elevados costes operativos
Márgenes reducidos
Inflación en aumento
Fuga de ingresos

Cortes en la cadena de suministro

Contratos complejo

Mayores costes de inventario

Aumento de los costes de envío

Falta de visibilidad

Aumento de los salarios y escasez de mano de obra



Las ventas en el sector minorista siguen creciendo

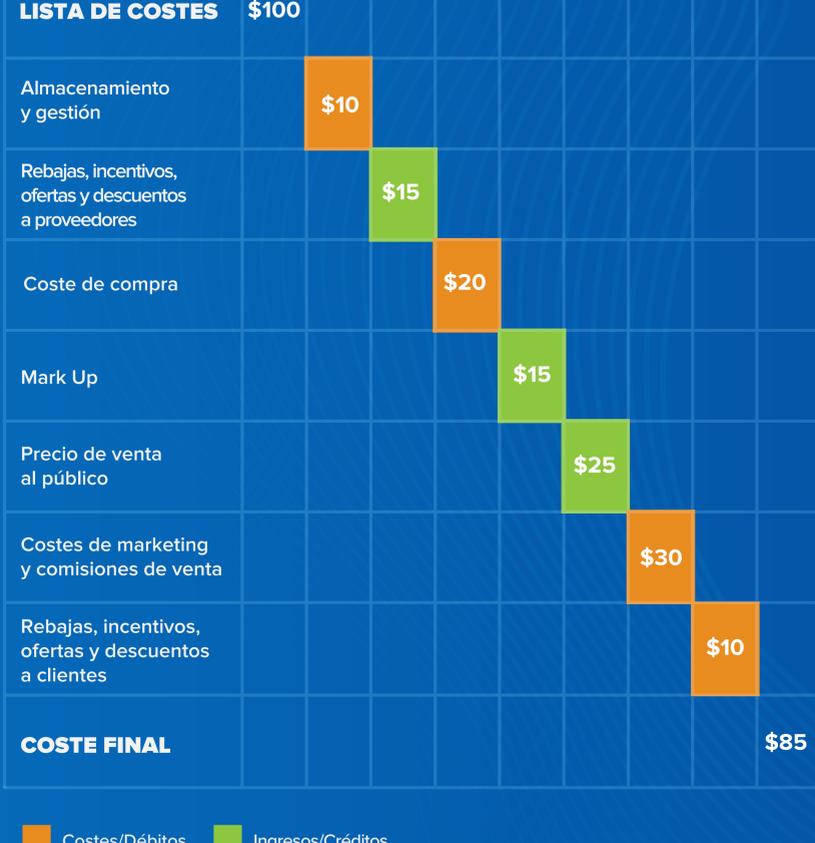
Proyección de las ventas totales al por menor en EE.UU. por canal



Entonces, ¿a dónde va el dinero?

Los procesos ineficaces pueden aumentar los costes y reducir los beneficios

Análisis de cascada de precios



Entradas manuales y hojas de cálculo



Sin simulaciones de precios ni márgenes



Contratos complejos y gestión de cargos



Gestión de descuentos retroactivos



Datos y análisis deficientes



Ineficiencias y fugas de beneficios

¿Por qué no controlar los costes, generar demanda y aumentar los beneficios a través del Revenue Management?



Vaya más allá de la optimización básica de precios para mejorar su eficacia operativa



Descubra fuentes de ingresos ocultas y fugas en sus operaciones para incrementar sus beneficios



Los datos consistentes y los análisis permiten tomar decisiones más rápidas, inteligentes y rentables.

Los datos son la nueva moneda de cambio en el sector retail

el **35%** necesita acceder a nuevas fuentes de datos

el **58.6%** invierte en el abastecimiento multicanal para mejorar la resistencia de su cadena de suministro

el **61%** afirma que su actual infraestructura de datos obstaculiza su capacidad para innovar a gran velocidad

Para 2030 se espera que la Inteligencia Artificial (IA) en el mercado minorista supere los **36 000 millones** de dólares



Descubra las claves del Revenue Management en el sector retail

[ORGANIZE UNA DEMO](#)

Fuentes: eMarketer, Statista, McKinsey, NRF, Fit Small Business, Agility PR Solutions