

¿Sabías que **con solo mejorar un 1%** tus precios, puedes **mejorar la utilidad hasta en un 11%**?

# Entendemos, asesoramos, facilitamos y enseñamos.

Pricefulness® es que **sin importar de qué tamaño sea tu empresa** o en qué **fase de crecimiento** se encuentre, nuestro portafolio de servicios siempre tendrá una **solución** que te va a ayudar a tomar las **mejores decisiones de pricing** para el **crecimiento** del negocio.

¡Cuenta con nuestro **acompañamiento de principio a fin!**



# Validación de atributos de valor y preferencias del consumidor



Podrás identificar las preferencias de tus clientes y sus atributos de valor para tomar mejores decisiones de diseño de producto y portafolio.



- Hacemos una investigación de mercado que por medio de estadísticas y encuestas determina la preferencia de tus clientes por los diferentes atributos.

¿Qué es?



- Definimos los atributos de valor.
- Realizamos encuestas virtuales a los clientes potenciales.
- Consolidamos la información.

¿Cómo lo hacemos?



- Análisis y entendimiento de la importancia relativa de cada uno de atributos.
- Share de preferencia de los atributos de valor.

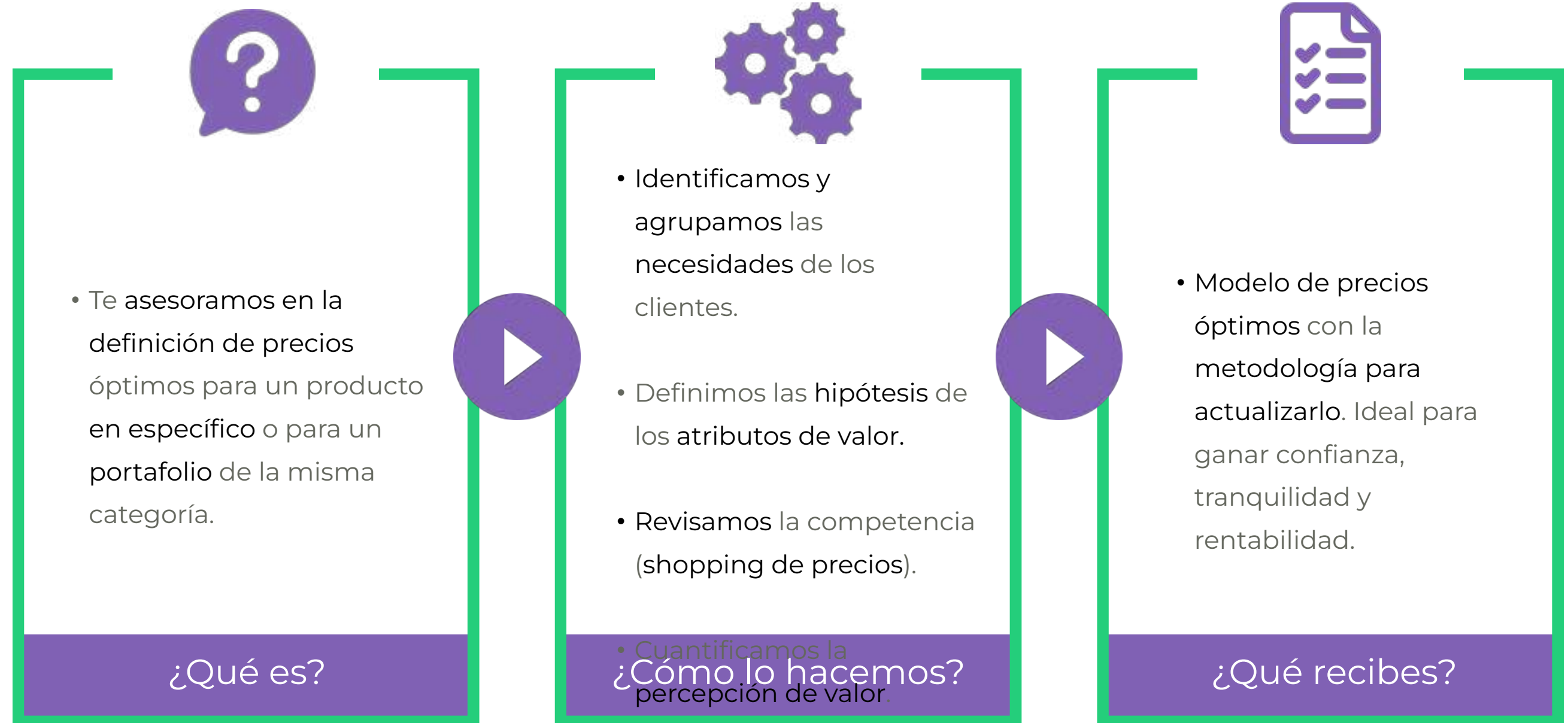
¿Qué recibes?



# Definición de precios óptimos

prisier

Tendrás un modelo de precios óptimos para empezar a cobrar el verdadero valor de tus productos y servicios.



Confían en nosotros /  
Industrial:

PREBEL



ACLQ  
COLORQUIMICA

PETROMIL

joli

AIA  
CONSERVACIÓN POR  
NATURALEZA

alico  
Soluciones Integrales  
en Empaques

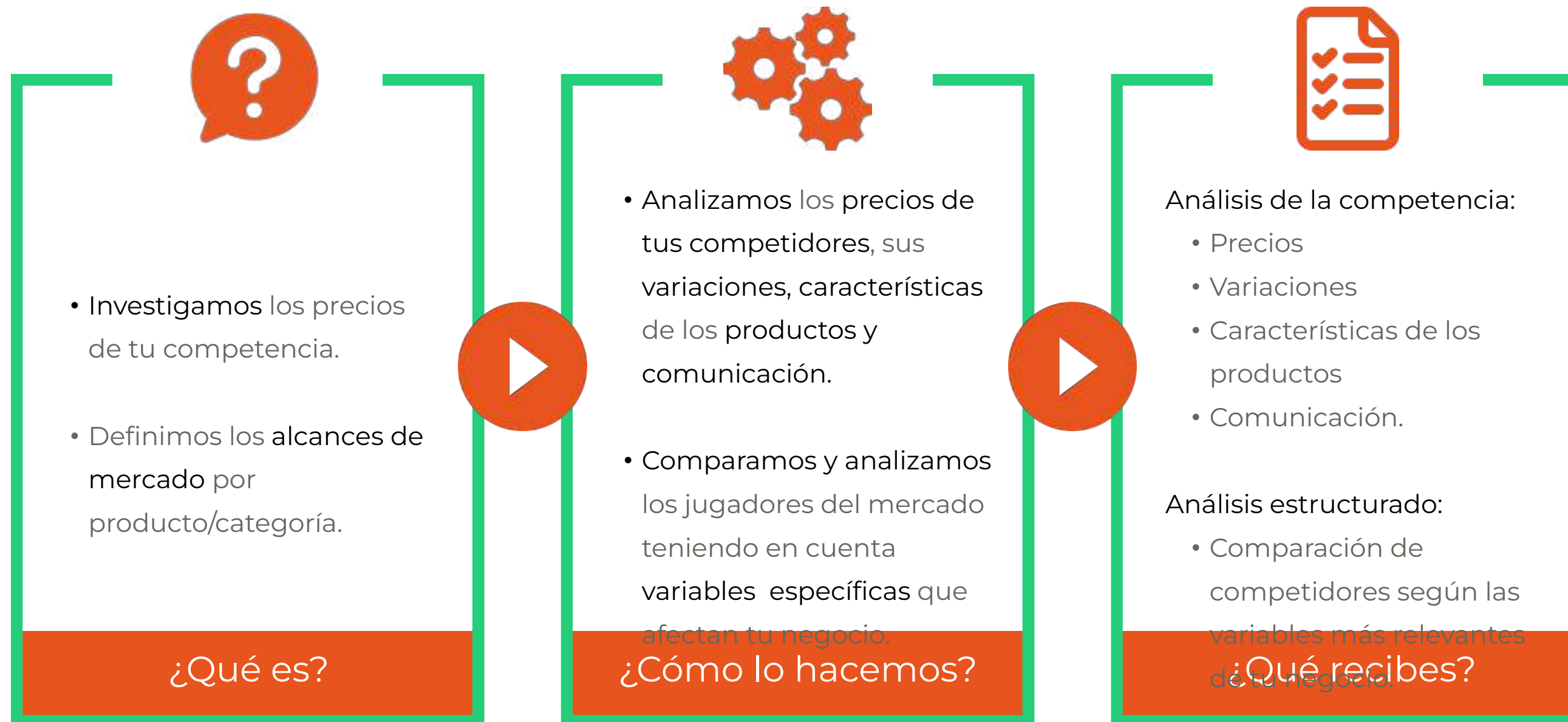
ALFA

Corpaul



# Inteligencia competitiva

Vas a comprender con mayor profundidad a tus competidores en los aspectos que más valora el cliente.





# Modelo de monetización

Entenderás mejor las necesidades de tus clientes para ofrecerles soluciones adaptadas a sus preferencias.

prisier



- Creamos una herramienta para que los equipos comerciales entiendan las necesidades de tus clientes y puedan ofrecerles soluciones adaptadas a ellos.

¿Qué es?



- Definimos las palancas de valor.
- Cuantificamos la importancia relativa de las palancas y la preferencia frente a los niveles de valor.
- Definimos un modelo de monetización óptimo.
- Personalizamos el modelo con planes, métricas y alcances de bajo, medio y alto nivel de personalización.

¿Cómo lo hacemos?



- Modelo de servicio (personalizado en excel) que dimensiona las necesidades del cliente y genera opciones de soluciones valorizadas. Hecho para darle mayor peso y solidez a tus decisiones.

¿Qué recibes?

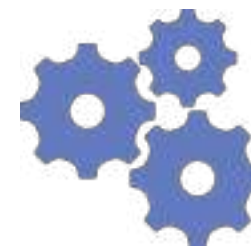
# Simulador de elasticidad de precios

Ahora podrás proyectar lo que pasaría con tus ventas si subes o bajas tus precios.



- Creamos un simulador que permite conocer el impacto en el volumen ante cambios de precios.
- Lo construimos a nivel de referencia en cada canal.

¿Qué es?



- Realizamos un Conjoint de encuestas a Cliente.
- Creamos las curvas de elasticidad.
- Modelamos la proyección de resultados.
- Construimos hipótesis para la toma de decisiones.

¿Cómo lo hacemos?



- Modelo personalizado para simular los cambios del volumen según la variación de precios. Útil para que puedas tomar decisiones informadas.

¿Qué recibes?



# Optimización de portafolio

Obtendrás los datos claves para reestructurar tu portafolio y así tener una oferta más rentable.



- Hacemos una recomendación de portafolio basados en la identificación de las redundancias y oportunidades, para capturar valor y tener una oferta rentable.

¿Qué es?



- Analizamos los datos.
- Definimos los parámetros aceptables.
- Validamos la matriz de referencias y la propuesta de oportunidades priorizadas.

¿Cómo lo hacemos?



- Recomendación de proceso de racionalización.
- Matriz de calificación de referencias por canal y geografía.
- Listado de oportunidades de simplificación o priorización.

¿Qué recibes?



# Estrategias promocionales

prisier

Estarás en capacidad de desarrollar estrategias promocionales atractivas, rentables y estructuradas.



- Definimos estrategias promocionales atractivas para tus clientes, eficientes en la operación y que maximicen la rentabilidad.

¿Qué es?



- Analizamos las estrategias promocionales históricas.
- Modelamos las curvas de elasticidad para conocer el impacto de las promociones.
- Proponemos estrategias por producto/canal.
- Proyectamos el impacto de la promoción en el margen y volumen del portafolio.

¿Cómo lo hacemos?



- Modelo de manejo de promociones por producto, canal, tipología de clientes.
- Banco de promociones estructuradas.

¿Qué recibes?

# Políticas comerciales

Obtén las herramientas que te permitirán aumentar la eficiencia de tu cadena de comercialización, para asegurar una remuneración justa en el canal.



- Desarrollamos los lineamientos del manejo comercial del portafolio a lo largo de la cadena de comercialización, teniendo en cuenta precios, descuentos, actividades promocionales y márgenes de canal.

¿Qué es?



- Definimos los competidores directos y/o soluciones sustitutas.
- Realizamos un shopping de precios.
- Homologamos los términos y hacemos un análisis de competidores.

¿Cómo lo hacemos?



- Documento con la recomendación de políticas comerciales y las reglas de enganche de precios, entendiendo la evolución de precio a lo largo de la cadena de comercialización

¿Qué recibes?

# Construcción de competencias

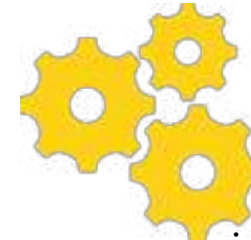
priser

Tu equipo recibirá el conocimiento y el acompañamiento necesarios para poder tomar las decisiones en pricing que más le convienen a tu empresa.



- Desarrollamos las habilidades de pricing de tu empresa.
- Durante el alcance contratado tu equipo recibirá conocimiento y acompañamiento paso a paso.

¿Qué es?



- Realizamos reuniones semanales con el equipo de pricing.
- Realizamos reuniones mensuales estratégicas con equipos directivos.
- Capacitamos y actualizamos en el manejo de herramientas de pricing.
- Empoderamos al líder de pricing para desarrollar nuevas categorías y análisis del negocio.

¿Cómo lo hacemos?



- Las personas que participan en el proceso reciben conocimiento y herramientas que al final les permitirán tomar decisiones de pricing sin acompañamiento especializado.

¿Qué recibes?