GIRONA NOTICIES.COM + Periodisme

Dar vida al revenue growth management con POS Potential

Actualidad Empresarial | 17/06/2023 | 00:00

En los últimos años, el concepto de Smart Data, basado en el uso inteligente de datos para obtener información valiosa y tomar decisiones estratégicas, ha revolucionado todos los sectores y mercados. Aprovechando tecnologías avanzadas en análisis de datos, automatización de procesos e inteligencia artificial, el Smart Data permite a las empresas aprovechar grandes volúmenes de información de manera ágil y precisa. En este contexto, la empresa POS Potential destaca entre las pioneras en España en emplear estrategias de revenue growth management basadas en Smart Data. Esto permite optimizar sistemas de precing, segmentar eficientemente el mercado, prever índices de demanda, entre otras tareas que ayudan a maximizar ingresos.

Del Big Data al Smart Data, cómo la tecnología ha revolucionado el revenue growth management

En el competitivo mundo del retail, el uso estratégico de Smart Data para la implementación de programas de revenue growth management vienen revolucionando el mercado, convirtiendo a las consultoras en gestión y análisis de datos comerciales en sujetos clave para el éxito empresarial. Es allí que la empresa POS Potential, establecida en Barcelona, destaca por proponer herramientas de revenue management vanguardistas, respaldadas por el uso de Smart Data y Business Intelligence. Aprovechando tecnologías de última generación, POS Potential recopila, analiza y utiliza datos comerciales, de marketing y de supply chain para transformarlos en información valiosa e insights relevantes para tomar decisiones rápidas en cuanto a pricing, planificación de promociones, descuentos o diseño de campañas de marketing.

El mundo del retail cada vez más digitalizado

Si los distribuidores de productos de gran consumo son los que menos se han desarrollado en cuanto a e-commerce, esto no quita que la digitalización ha transformado por completo el mundo del retail. Los avances tecnológicos han impulsado una revolución en los procesos y estrategias de mercado, marketing y gestión de ingresos y recursos. Gracias a las nuevas herramientas de análisis de datos, las empresas del sector pueden recopilar, analizar y utilizar información valiosa para tomar decisiones rápidas y posicionarse en el mercado. La digitalización ha permitido la automatización de tareas, optimización de inventario, personalización de la experiencia del cliente, implementación de estrategias de marketing basadas en datos y adopción de técnicas de revenue growth management más precisas. Esto ha impulsado a su vez a las agencias y empresas consultoras en análisis de datos comerciales, como POS Potential, dándoles una posición privilegiada en cuanto a decisiones de mercado. Con el uso de estas herramientas, POS Potential busca explotar las oportunidades y ventajas competitivas de sus clientes para maximizar sus ingresos.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/208941-dar-vida-al-revenue-growth-management-con-pos-potential.htm