

Como a Nutriex utilizou a ferramenta da Descartes para se posicionar no mercado



Conhecendo o grande potencial do mercado de estética e preenchedores faciais no Brasil, a empresa Nutriex criou uma nova marca focada em procedimentos estéticos: Innova Pharma. O ponto chave para que a Innova Pharma ganhasse relevância neste mercado foi a contratação da solução de BI Datamyne. Com as informações fornecidas, a marca se empoderou e saiu da posição de coadjuvante para a de líder em Market Share.

“Pesquisamos a performance e a evolução dos concorrentes, tendências e novos players. A ferramenta foi de vital importância na elaboração das mais diversas estratégias e ajustes de posicionamento, que aumentou o nosso nível de eficiência e assertividade, para sairmos da posição de coadjuvante para uma de líder do segmento de mercado em que atuamos.”

Marcelo Morais

Diretor de Marketing e Desenvolvimento, Nutriex

Geral

Nutriex
Cosmecêutica

Solução Descartes

Descartes Datamyne™

Sobre o Cliente

A Nutriex atua no mercado desde 2012, como Indústria cosmecêutica, especializada em proteção e regeneração celular, atuante nas categorias de Proteção Celular, Proteção Química, Higiene e limpeza. Em 2014, quando decidiram entrar no mercado de estética e preenchedores faciais, foi criada uma nova marca, focada em procedimentos estéticos: Innova Pharma

Breve Resumo

Desafio

Trazer visibilidade e posicionamento para Innova Pharma dentro do Mercado de estética e preenchimento facial

Solução

Descartes Datamyne que permite uma visibilidade sofisticada em relação aos detalhes do produto de interesse

Resultados

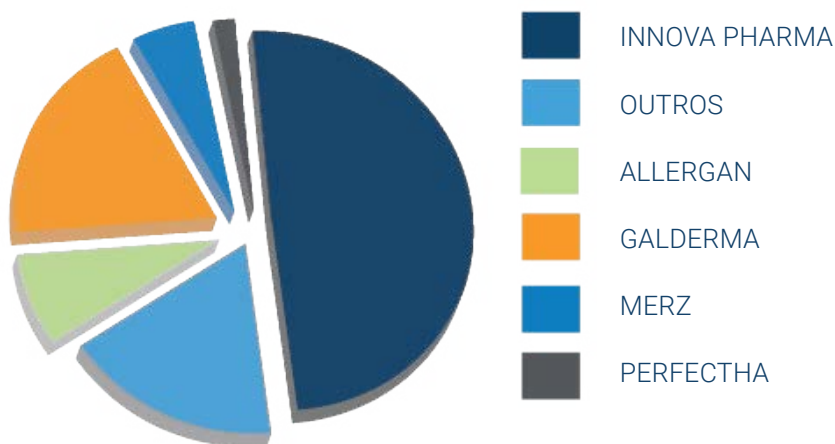
- Líder em Market Share do segmento
- Implantação de um formato de importação proporcional a demanda local
- Precificação adequada dos produtos
- Adoção de estratégia de vendas

Solução:

Em 2014, quando conheceram as informações de importação da Descartes Datamyne e perceberam seu valor não apenas para área de Supply Chain e comércio exterior, mas que trazia uma visibilidade sofisticada em relação à quantidade de agulhas por importador, concentração de ácido hialurônico por Mg, e por tipo de aplicação. E conseguir ter uma visão clara em relação à quanto este mercado valia e consumia, e quanto ele ainda poderia se desenvolver.

Estas informações foram um norte para construir uma política de precificação local, pois nos reportes de importação da Descartes Datamyne no Brasil, é possível ter acesso ao preço FOB de importação das marcas, e desta forma, sabiam quando e como era possível adotar políticas agressivas de vendas ou ser conservador em relação ao cenário, com base em flutuação cambial, e a demanda interna que possui flutuações e sazonalidades.

Em 2020, através de um uso sistemático e disciplinado de monitoramento dos KPI's, a Innova passou de simples coadjuvante do mercado, para portagonista e líder nas importações com preços agressivos e formato de importação proporcional a demanda local.



Desde então, a empresa passou a usar estas informações para todos os produtos importados e as decisões passaram a ter um mainframe "data-driven".

Resultados:



Estratégia

A Datamyne tornou possível extrair valor estratégico para toda a operação.



Economia de tempo

O acesso intuitivo da ferramenta que traz informações relevantes a um clique traz de volta um tempo precioso para operação.



Integração perfeita

É uma solução de fácil integração que permite que o usuário inicie seu trabalho o quanto antes e que possibilite o acesso para áreas estratégicas da empresa.



Número um em Market Share

Após análise dos dados fornecidos pelo Datamyne, a Nutriex saiu de uma posição sem relevância para ser a número um do mercado em seu segmento.