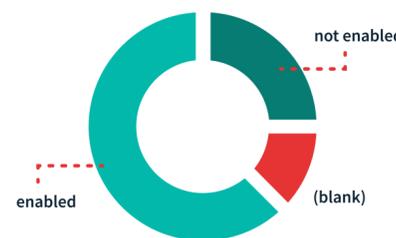


Histoire D'un Succès

Julia

Le chemin de Perfumeria Julia vers une augmentation de 50% de son taux de conversion



Comments
24.40



Julia

Perfumeria Julia est une entreprise de cosmétiques familiale fondée en 1939 par Julia Bonet, aujourd'hui dirigée par ses trois filles, Anna M^a, Melània et Imma zamora. Cette enseigne se positionne comme l'une offrant les meilleurs produits et service client.

“

PERFUMERIA JULIA A GAGNÉ DIFFÉRENTS PRIX GRÂCE À LEUR IMAGE ET LEURS MAGASINS EN GÉNÉRAL. ILS ONT ÉGALEMENT CRÉÉ L'UNIQUE MUSÉE DE LA PARFUMERIE, APPELÉ MUSEU DEL PERFUM.



Perfumeria Julia, une icône de la beauté en Espagne et Andorre

Actuellement, Perfumeria Julia possède plus de 70 magasins à travers l'Espagne et Andorre et travaille avec plus de 600 collaborateurs. Dans leurs magasins, vous trouverez non seulement de nombreuses marques de luxe du monde entier, mais aussi les produits de la marque Julia, reconnus pour leur efficacité, leurs sensations et leurs résultats. Au total, ils ont remporté 18 prix différents. Perfumeria Julia a gagné différents prix grâce à leur image et leurs magasins en général. Ils ont également créé l'unique musée de la parfumerie, appelé Museu del Perfum.

**SPAIN and
ANDORRA**



Perfumeria Julia collabore avec les plus grandes marques de l'industrie de la beauté:

Estée Lauder
Guerlain

La Mer
La Prairie

Sisley
Yves Saint Laurent

Lancôme



Leur portefeuille de collaborateurs inclut aussi leur propre marques, dédiée à plusieurs types de produits, comme par exemple :

- Make up
- Skin Care
- Beauty accessories
- Beauty for Men



Le challenge

Perfumeria Julia fait face à un défi de taille : fixer les bons prix sur leurs produits afin d'être plus compétitifs, tout en maintenant leur rentabilité et leurs marges. Ils sont également confrontés à la nécessité d'augmenter leurs ventes et acquérir davantage de clients.

En tant que détaillants, ils sont toujours à la recherche de nouvelles marques avec qui travailler, et, bien sûr, d'assurer la disponibilité de leurs produits afin de satisfaire les besoins de leurs clients, tout en recommandant les produits les plus adaptés.

Il est essentiel pour Perfumerías Julia de surveiller les prix de la concurrence et de pouvoir connaître les nouveaux produits ainsi que l'évolution du marché afin d'évaluer la compétitivité de leur entreprise dans le secteur de la beauté.

Si l'on considère tous les éléments que Perfumería Julia doit garder à l'esprit et auxquels elle doit consacrer du temps, on peut conclure que le temps et les ressources dédiées à la collecte de toutes les informations dont elle a besoin pour rester compétitive et être un acteur clé sur le marché sont considérables. C'est en partie pour ces raisons que Perfumeria Julia a adopté la solution Netrivals.



La solution

Netrivals joue un rôle important en fournissant des informations de qualité sur les concurrents de Perfumeria Julia. Avec Netrivals, ils peuvent maintenant suivre l'évolution des prix sur les marketplaces et les variations de stocks de leurs concurrents.

De plus, Netrivals propose un système d'alarme dès qu'un concurrent change un prix sur son catalogue, selon les critères renseignés par l'utilisateur. Cette fonctionnalité aide Perfumeria Julia à être plus efficace et ainsi être plus proactifs dans la gestion de leur temps et leurs ressources.

Les résultats

Depuis l'adoption de l'outil Netrivals, Perfumerias Julia peut désormais accéder facilement à toute l'information nécessaire pour être informés du marché et les différents produits qui en font partie, en évitant des heures de recherches pour rassembler ces éléments. C'est sans nul doute cette capacité à accéder rapidement à ces données qui a permis à Perfumerías Julia de réagir plus rapidement et correctement aux changements de prix de ses concurrents. D'autre part, la connaissance des prix de leurs concurrents peut être d'une grande aide lorsqu'il s'agit de négocier avec les fournisseurs. Perfumerías Julia utilise également les informations qu'elle obtient par le biais de Netrivals pour mieux connaître sa position sur le marché, identifier ses points forts et ses faiblesses. Grâce à ces informations, ils peuvent prendre de meilleures décisions afin d'améliorer et contrôler leurs points faibles. Enfin, grâce à l'utilisation de Netrivals, Perfumerías Julia a vu son taux de conversion augmenter de plus de 50%.



Utilisez nos Big Data pour améliorer votre stratégie commerciale

Demandez votre démo

Notre objectif est votre réussite, c'est pourquoi nous étudions votre cas spécifique dès le début et vous soutenons avant, pendant et après la mise en œuvre de notre solution.

Contactez-nous!

Visitez notre site



© 2020 Netrivals. All Rights Reserved

