

CASE STUDY



CÓMO TAKANA HA AYUDADO A C.P.A.

C.P.A. acude a Takana en busca de ayuda profesional para hacer crecer su negocio y explorar nuevos canales de venta a través de marketplaces. Tras una primera auditoría deciden invertir en una herramienta de repricing para poder así monitorizar y cambiar los precios a tiempo real, reaccionando a cualquier ataque en precio de los principales competidores.

Además de este sistema de repricing, se ha entrado a nuevos mercados internacionales, como Worten PT, Aliexpress, ManoAMano FR.



También se ha utilizado ShoppingFeed para poder integrar el catálogo a los marketplaces de manera eficiente y proporcionando toda la información posible al cliente. Las campañas dentro de Amazon Advertising se han ordenado y dividido por carteras de productos.

¿CÓMO SE HA TRABAJADO?

- Herramienta de repricing
- Internacionalización a través de nuevos marketplaces
- Uso de ShoppingFeed - gestión de catálogos
- Amazon Advertising - auditoría y ayuda para la gestión de campañas
- Financiación con capital de crecimiento
- Financiación de facturas directamente con proveedores

CÓMO RITMO HA AYUDADO A C.P.A.

RITMO ha permitido que C.P.A. pudiera aumentar su inversión en marketing digital y ampliar su catálogo a través de su producto de Growth Capital. Trabajar con el producto de capital de crecimiento les ha permitido realizar una estrategia de marketing digital más agresiva frente a sus competidores sin poner en riesgo la tesorería de la empresa a la vez que realizaban otras inversiones de crecimiento estratégicas para la empresa como la ampliación de catálogo y la entrada en nuevos mercados.



Paralelamente C.P.A ha trabajado con el producto de Invoice Financing de RITMO lo que les ha ayudado a realizar una inversión más ambiciosa en inventario pudiendo aprovechar el momento de crecimiento de la empresa. La solución de adelanto de facturas les ha ayudado a crecer aún más rápido y ser un player todavía más fuerte en el sector.

RESULTADOS GLOBALES



RESULTADOS EN AMAZON



Cómo RITMO y TAKANA incrementaron el crecimiento de Complementos Para Aves en más de un 50%



SOBRE COMPLEMENTOS PARA AVES

Es una empresa fundada en 2016 bajo el paraguas de Palmar Logística. Nace tras detectar un nicho de mercado en la especialización de productos para mascotas y más concretamente para aves. Deciden crear la tienda online más completa de productos de calidad para mascotas con especialización en complementos para aves (salud, higiene, alimentos, accesorios...) en Europa.

RETO

Creer y escalar rápidamente a través de diferentes canales y sin poner en riesgo su tesorería.

OBJETIVOS

- Exploración de nuevos canales de venta
- Ampliación y gestión de catálogos
- Aumentar la compra de inventario

PARTNERSHIP OPPORTUNITY

La alianza entre RITMO y TAKANA permite a los vendedores online obtener los recursos necesarios para escalar e internacionalizar sus tiendas fácilmente. TAKANA ofrece el conocimiento y experiencia en gestión de eCommerce y marketplaces y RITMO aporta los recursos financieros que necesitan para escalar.

RESULTADOS GLOBALES



RESUMEN

OBJETIVOS

- Exploración de nuevos canales de venta
- Ampliación y gestión de catálogos
- Compra de inventario

RESULTADOS

- Revenue Growth: +51%
- AOV Growth: +36%
- ROAS Growth: +31%



"C.P.A. ha encontrado con RITMO un gran aliado que nos guía en financiación y nos ofrece una gran seguridad para invertir a corto y largo plazo.

La solución de RITMO es muy fácil en 48 horas tienes dinero, sin papeleos, se adaptan a tus ventas y sin ningún interés oculto ni cargos adicionales."

JAVIER VÁZQUEZ CASTRO
CEO & Fundador C.P.A