

A smartphone is shown at an angle, displaying the Casa del Libro app. The screen shows a book cover for 'EL RETORNO DE LA DERECHA' by Ferrnido PREVENTA. The app interface includes a search bar, a user profile icon, and a notification icon. The background of the phone is a wooden surface.

 Casa del Libro

X

Channel Pilot Pro

Case Study

**Como Casa del Libro ha incrementado sus
ventas gracias a Channel Pilot Pro**

Indice

01

Sobre Casa del Libro

Cómo la empresa se convirtió en la primera cadena de librerías de su sector.

02

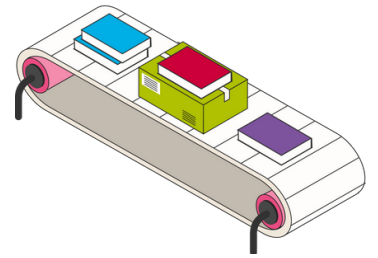
Cuestionario

Casa del Libro responde a interesantes preguntas sobre el uso de Channel Pilot Pro y cómo la herramienta les ayuda en sus procesos.

03

Channel Pilot Pro

Enfrente los desafíos del Comercio Electrónico mientras automatiza la publicación de sus productos en canales de Marketing, generando una ventaja competitiva.



Sobre Casa del Libro



Fundada en 1923, Casa del Libro es hoy la cadena de librerías líder en el sector. En 1992 se integra en el Grupo Planeta, en 1996 inauguró su librería virtual y en 1999 inicia una fase de expansión ubicándose en las mejores zonas comerciales de las principales ciudades españolas.

Actualmente, más de 700 empleados trabajan en más de 54 librerías repartidas por toda España.

Casa del Libro evoluciona reforzando su rica tradición librera. Es una cadena de librerías, referencia en el mercado del libro en español, con más de un millón de títulos en su catálogo.

Los libreros de Casa del Libro son conocedores de los clásicos y las últimas novedades en todos los campos. Gracias a ellos, Casa del Libro goza de gran reconocimiento entre lectores y agentes culturales.

Las señas de identidad

Orientación al cliente: son el epicentro de nuestros objetivos.

Creatividad: porque las cosas no ocurren por sí solas.

Compromiso: implicación y empatía con la Comunidad Lectora.

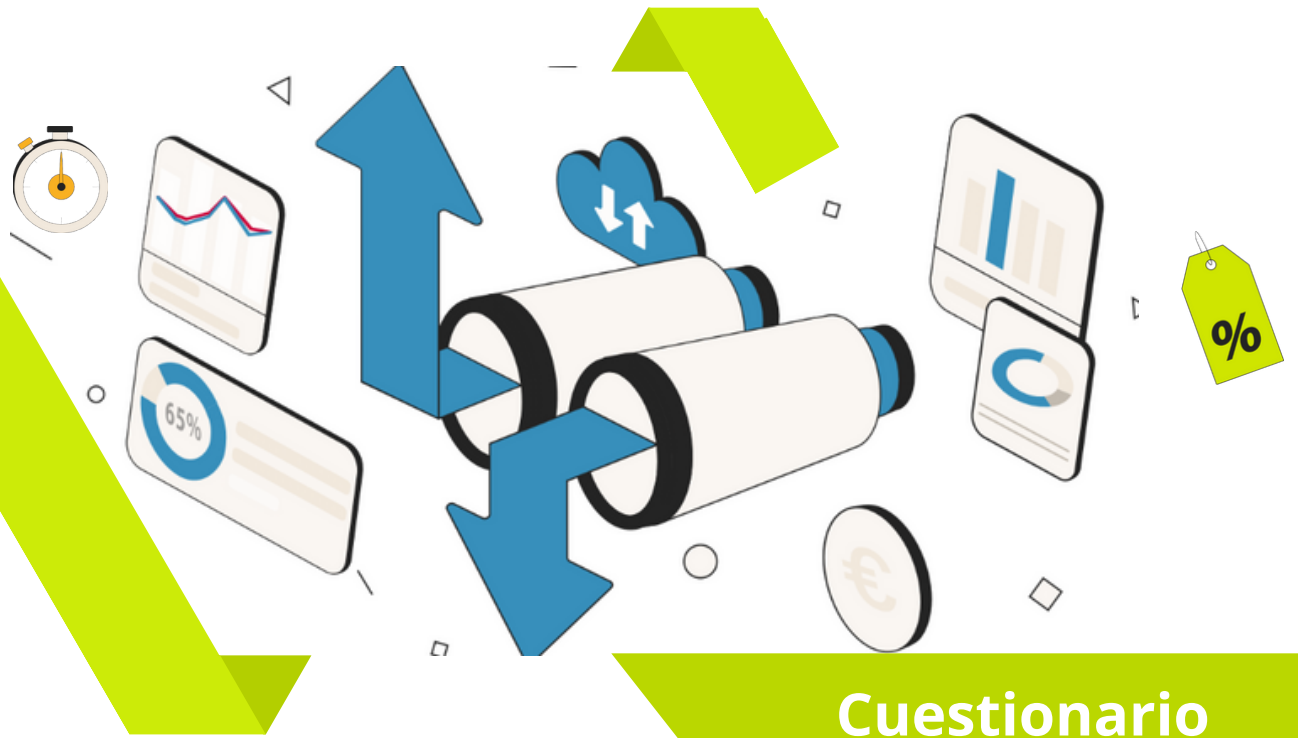
Pasión: contagiar ilusión y compartir el amor por la lectura.

+100

feeds de producto gestionados.

+1 Millón

de productos publicados en 108 feeds.



1

Cuál era la situación cuando empezaste a trabajar con Channel Pilot? ¿Cuáles eran tus objetivos y desafíos?

Antes de empezar con Channel Pilot, con quien trabajamos desde 2016, no usábamos ninguna herramienta de gestión de feeds. Esto hacía que el trabajo fuera **completamente manual** y no nos permitiera hacer cambios de **forma ágil** y en bloque en nuestro feed, para poder optimizar el presupuesto de Marketing.

Cuando comenzamos a trabajar con Channel Pilot, solo usábamos la herramienta para la gestión y **optimización del feed** de Google Shopping, pero a día de hoy lo usamos también para la gestión de nuestros **feeds de afiliación** en España y México.

Nuestro objetivo principal siempre ha sido poder lanzar el catálogo con los campos adecuados para que tanto Google, como las principales plataformas de anuncios en redes sociales, partners de retargeting, afiliados directos y redes de afiliación puedan sacarle **el máximo provecho**. Además, Channel Pilot Pro nos permite **optimizar la información de producto** en base al rendimiento de los mismos en cada canal, lo cual nos facilita el trabajo y nos permite expresar el **presupuesto de Marketing al máximo**.

2

Cómo ayuda Channel Pilot Pro a tu estrategia digital?

El beneficio principal es que nos permite adecuar de una forma **rápida y eficaz** los feeds para trabajarlos en distintas plataformas. Además, en caso de necesitar ayuda siempre obtenemos una respuesta rápida, y eso lo valoramos mucho. Estamos muy contentos con la **atención al cliente** y la ayuda que nos da su equipo de Account Managers.

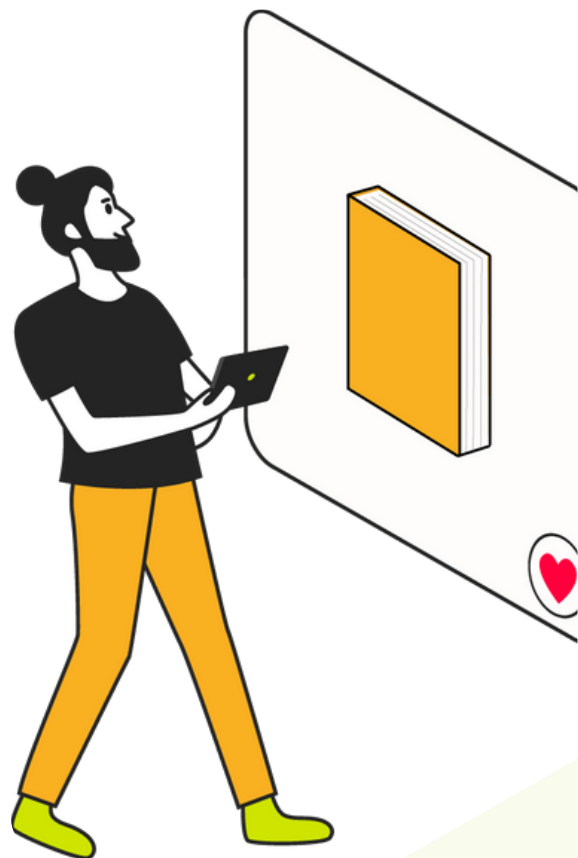
3

¿Cómo utilizas las funciones de asistencia y los diferentes módulos de la herramienta Channel Pilot Pro?

Creo que usamos todas las funciones de Channel Pilot Pro, por ejemplo:

- Las fórmulas nos ayudan a **optimizar los datos** que enviamos a cada canal, de forma independiente; Y **los filtros** nos ayudan a decidir qué productos queremos enviar a cada canal o país en concreto.
- Channel Pilot Pro cuenta con **diferentes Módulos** como el de Análisis de Precios de Mercado, Precio Dinámico, Marketplaces o Feed Engine, entre otros.

El uso combinado de todos ellos hace que que Channel pilot Pro sea la **plataforma perfecta** para tener éxito en nuestra estrategia online.



5

¿Qué piensas del servicio de asistencia de tu Account Manager?

Estamos muy contentos con el, siempre es muy **rápido, agradable** y entiende perfectamente **nuestras necesidades**. Comprenden la importancia de la **agilidad y rapidez** en la resolución de problemas, y eso es lo más importante. Para nosotros el Servicio al Cliente de Channel Pilot Pro es uno de sus puntos fuertes.

4 ¿Tienes algunas cifras sobre el crecimiento a través de Channel Pilot Pro?



El uso de Channel Pilot nos permite gestionar de forma centralizada todos nuestros canales, por tanto podemos centrarnos en el performance de cada canal. Esto nos ha permitido experimentar **crecimientos notables** en todos y cada uno de los canales que usamos.

Este año los **canales de afiliación** se están posicionando como unos de los principales canales de venta, y **Google Shopping** siempre lo ha sido, con lo cual Channel Pilot sigue siendo muy eficiente para nosotros.

En concreto en afiliación estamos tratando de incorporar nuestro catálogo dentro de grandes medios de comunicación como La Vanguardia. Esta nueva estrategia ha favorecido un **aumento de las ventas en este canal superior al 30%**.

En el caso de los espacios de shopping en Google se ha ampliado la estrategia, de modo que trabajamos tanto con Google como con otros CSS. Específicamente, trabajar nuestro catálogo por medio de Channel Pilot con estos nuevos CSS nos ha generado **más de 3.800 ventas** en los últimos meses.



Channel Pilot Pro

Channel Pilot Pro es una solución de gestión de flujo de datos que cumple con los desafíos del comercio electrónico, automatizando la distribución de sus catálogos de productos en los diferentes canales de venta, generando una ventaja competitiva.

La herramienta Channel Pilot Pro tiene 8 módulos, todos integrados en la misma plataforma:

- Optimización de datos de productos
- Publicación / integración?? en sitios de comparación de precios y redes de afiliación
- Optimización del rendimiento
- Integración con Marketplaces
- Inteligencia competitiva
- Precio dinámico
- Integración de proveedores
- Automatización SEA

Experiencia y bagaje en comercio electrónico a nivel internacional nos respaldan. Nuestros consultores estarán encantados de mostrale Channel Pilot Pro y acompañarte durante todo el viaje.



José Antonio Jiménez B.

Country Manager (Spain)

jose.antonio-jimenez@channelpilot.com

Channel Pilot Solutions