



Market Expert

Sistema de información y de apoyo a la toma de decisiones
para distribuidores de piezas de recambio de vehículos





El **inventario**

constituye el mayor activo para un distribuidor así como también el mas difícil de gestionar.

Cada distribuidor diseña el **inventario** de piezas de recambio con la intención de satisfacer de la mejor manera posible la demanda del mercado.

Tanto el **nivel de servicio al cliente** como la **rentabilidad de la inversión** depende en gran medida de la **gestión del inventario**.

La mayoría de los distribuidores gestionan el inventario únicamente a partir del análisis de las ventas. Esto les genera distintos problemas:



No identifican
muchos
productos
de alta rotación



Mantienen
niveles de stock
del inventario
no óptimos



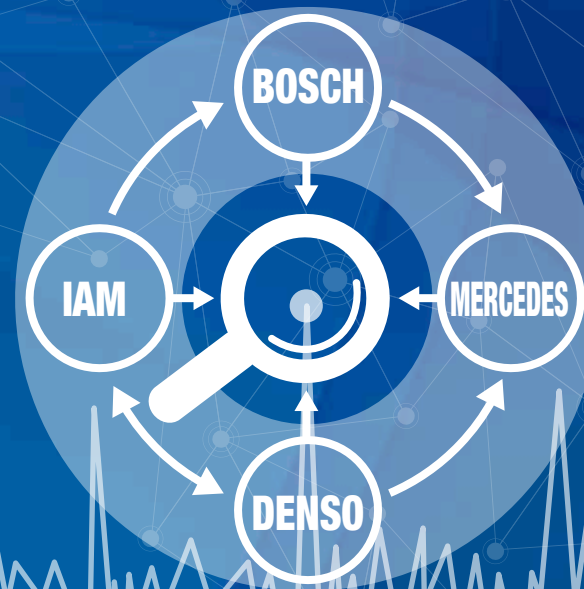
Generan niveles
de obsolescencia
del inventario
demasiado elevados



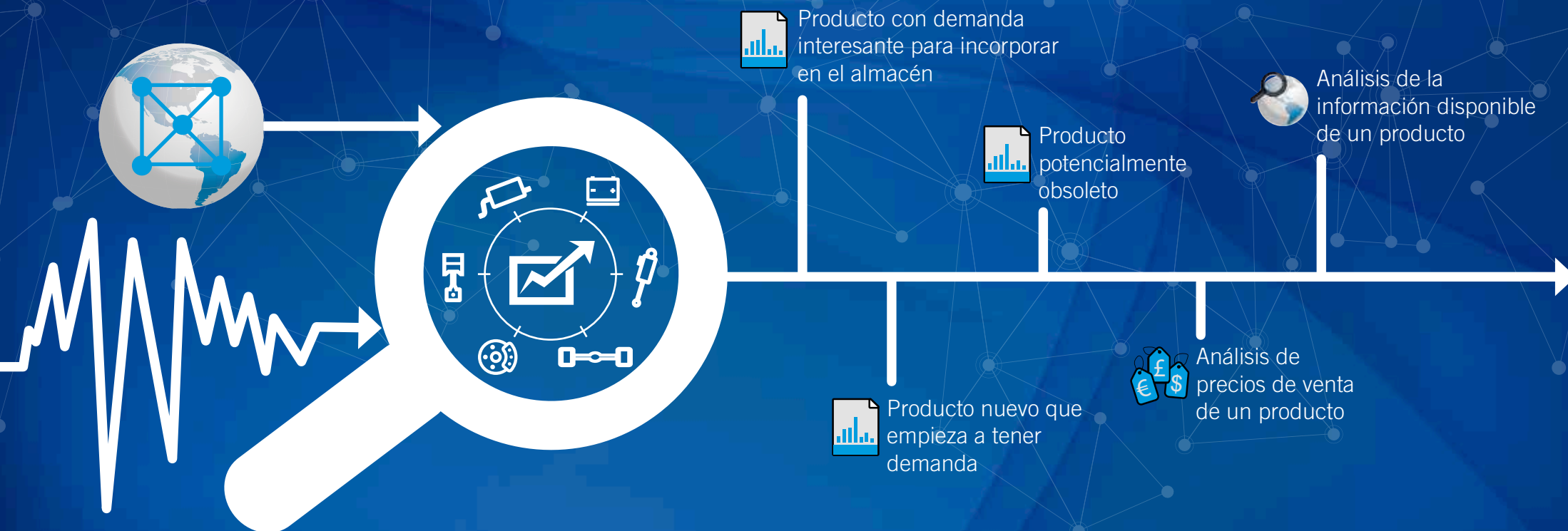
¿Cómo se pueden mejorar las decisiones que toman los distribuidores sobre el inventario?

Cientos de miles de referencias asociadas a productos se buscan continuamente a través de los distintos canales de distribución del mercado de la posventa, generando unos datos de demanda.


El análisis sistematizado de estos datos, de forma agrupada, proporciona una fuente de información valiosa y determinante que representa una oportunidad para la creación de **valor** y una mejora de la **eficiencia** y la **competitividad** para el distribuidor.



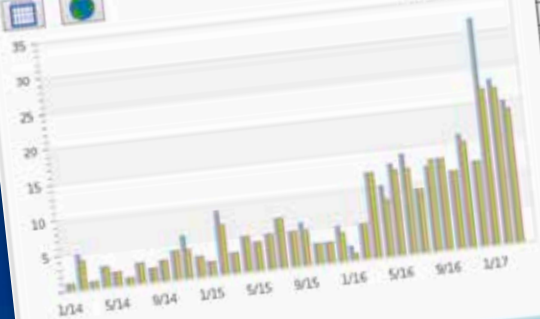
Los datos de análisis de demanda, combinados con la información de piezas de recambio más actualizada del mercado de **forma agrupada**, hacen del **Market Expert** la herramienta más potente para la gestión diaria del distribuidor



A3074
 Technical specifications: Voltage: 12, Amperes: 150
 OE/OEM: TG15C022
 Applications: CITROEN - BERLINGO (1999 -)
 Status: I have this unit on my range
 Notes:



Searches of the product
 (Raw/Adj. Justed) | Grouped by: Month | Chart type: Bar




The most searched reference numbers linked to the product

Supplier name	Ref. number	L12M	2016	2015	2014
PSA	9646476280	19.0%	22.9%	12.3%	12.8%
BOSCH	0 986 047 360	12.9%	10.4%	12.3%	7.7%
PSA	5705AL	12.4%	11.1%	13.8%	7.7%
VALEO	TG15C022	9.5%	8.3%	7.7%	10.3%
LUCAS	LRA0222B	8.1%	11.1%	12.3%	5.1%
LUCAS	LRA0222B	7.6%	5.6%	10.8%	20.5%
HC-PARTS / HELLA	CA1674TR	7.6%	6.9%	7.7%	12.8%
BOSCH	0 124 525 034	6.7%	6.9%	6.2%	0.0%
BOSCH	2542704A	4.8%	6.9%	6.2%	0.0%
VALEO	5705EW	3.3%	2.1%	0.0%	0.0%
PSA	5705EW	2.9%	2.8%	1.5%	7.7%
VALEO	437472	12.8%	11.9%	15.4%	7.7%
OTHERS					

Market demand analysis of the product

Demand from:	01-2014
Demand to:	03-2017
Article 2014 Rank:	181 (0.116 %) [A]
Article 2015 Rank:	144 (0.124 %) [A]
Article 2016 Rank:	101 (0.148 %) [A]
Article L12M Rank:	66 (0.185 %) [A]

Demand tendency 

Market Expert Log out 03/2017

Product search | Product rankings

Reference numbers: 2583 | Refnums mapped on the system: 2444 | Refnums with an OE/OEM defined: 1508

Analyzed searches
 (Raw/Adj. Justed)



Total: 170K | Avg/Month: 8524

Demand coverage



Covered: 85.96% | Not covered: 14.04%
 Cards used: 3518 | Cards needed: 3300

Most searched: S1086

Best tendency: A3074 TG15C022

Worst tendency: 0 124 625 006

Best new: 50191 0 001 109 260

Top lost sale: EFCODE: [10043] AF111390 37300-4X002

Las empresas que analizan y utilizan los datos de demanda de manera sistemática, presentan mejoras significativas en:



10-25%
disminución de
ventas perdidas



5-15%
mejora de rentabilidad
del inventario



5-20%
disminución de
stock obsoleto



Con **Market Expert** ponemos a disposición del distribuidor una tecnología innovadora que **maximiza la rentabilidad del inventario** al mismo tiempo que **aumenta el servicio al cliente** y las **ventas**.

¡**Descubra** los productos con el mayor potencial de ventas en el mercado de la posventa!

¡**Sea capaz de medir** el potencial de venta de productos que todavía no conoce!



FACTORY DATA

Pere de Cabrera, 16, 4t G
Edifici Eurotrading
25001 LLEIDA (Spain)
Tel.: +34 973 725 027
www.factorydata.com