

# vetEvidence, eficiencia e inteligencia para el mercado

**vetEvidence tiene tres claros objetivos: contribuir a la modernización de las empresas del sector veterinario, mejorar la gestión empresarial e incrementar la eficiencia de las redes comerciales de sus clientes. Actualmente trabajan en un panel de canales de venta que promete revolucionar la forma en que analizamos los datos del mercado.**

**C**orría el año 2015 cuando **Xavier Blancafort** decidió constituir su propia consultoría, vetEvidence. Casi cinco años después, su fundador nos detalla que la misión principal de la consultoría era, y sigue siendo, "contribuir a la modernización de las empresas del sector veterinario". Para ello, vetEvidence "realiza un tratamiento de los datos de venta sell out pionero en el sector el cual permite, mediante su análisis, mejorar la gestión empresarial y, entre otras cosas, incrementar la eficiencia de las redes comerciales".

## Informes petSellout

El nacimiento de vetEvidence se enmarcaba en una época en la que existía un vacío en el tratamiento de los datos generados por el mercado. Por ello, desde la consultora empezaron a recoger la información de ventas de medicamentos en el tramo entre el distribuidor y el detallista, elaborando así los informes de mercado para sus clientes. "Los informes petSellout son un panel de datos de mercado que mensualmente informa tanto a laboratorios como a distribuidores de la evolución de las ventas

y de los movimientos de las empresas y sus productos", detalla Xavier Blancafort, quien asegura que la implicación de vetEvidence va más allá: "Desde la consultoría trabajamos con las empresas para que puedan sacar el máximo partido de los informes, tanto por lo que se refiere al análisis e interpretación de los datos como en la implementación de sus conclusiones y resultados de acuerdo con los objetivos comerciales de cada cliente". PetSellout "se trata del servicio más completo existente actualmente en el sector veterinario y que convierte a vetEvidence en un referente de los datos de mercado del sector de Animales de Compañía".

La información que aparece en el artículo "Sigue el crecimiento en el mercado de medicamentos de animales de compañía" es una selección de toda la información que contienen los informes Petsellout. "vetEvidence, como muchos de sus colaboradores conocen, está al servicio de sus clientes para ayudarles a conseguir datos específicos que les ayuden en la gestión de su negocio", añade Xavier Blancafort.

vetEvidence "continúa su crecimiento en el ámbito de la gestión de los datos sellout, debido al incremento de distribuidores que re-

## “Actualmente, la consultora proporciona datos de venta por canales a nivel global, y a nivel de los principales productos OTC (panel de venta de productos Top 7 OTC)”

portan en petSellout”. Por último, añade Xavier Blancafort que también “se están perfeccionando los algoritmos de proyección de datos, lo que tendrá como resultado una precisión cada vez mayor a medida que se apliquen dichos ajustes”. Actualmente, las otras áreas en las cuales los informes petSellout aumentan sus prestaciones son: canales de venta; modelo territorial para calcular la penetración de las empresas a nivel territorial; análisis por especies, y análisis de potencial por categorías.

“En vetEvidence estamos inmersos en un proceso de análisis de los datos por canales de venta, especialmente trascendente por los cambios que se están produciendo en el sector”, detalla el fundador de vetEvidence, quien explica que, a día de hoy, la consultora proporciona datos de venta por canales (detallista, veterinario, farma, key accounts y online) a nivel global y a nivel de los principales productos OTC (panel de venta de productos Top 7 OTC). “A medida que avancemos en dicha área podremos proporcionar datos más detallados del comportamiento de las empresas y sus productos en cada uno de los canales de venta, así como analizar en detalle el comportamiento del canal veterinario, a medida que los nuevos grupos que están apareciendo vayan extendiendo su importancia en el negocio”, asevera.

### Estudios ad-hoc

Por otra parte, también hay que destacar otros estudios específicos que se han realizado usando la información obtenida de los datos sell out del mercado como son el estudio por especies (segmentos canino y felino), así como el análisis de potencial de la Categoría de Antiparasitarios Externos en función del actual grado de cumplimiento de los tratamientos. Xavier Blancafort comenta que en vetEvidence “disponen también de un detallado estudio de potencial por territorios con el cual se podrá proporcionar a las empresas datos sobre su penetración territorial en estudios específicos”.

### Servicios de Sell-out interno

Asimismo, es importante resaltar el desarrollo de las actividades de vetEvidence en el campo de la gestión de los datos de sellout interno de las empresas, es decir, “aquellos datos generados por la venta de sus distribuidores oficiales”.

Actualmente más de 70 distribuidores reportan datos a vetEvidence de los diferentes laboratorios a los cuales gestiona el servicio de datos sellout. Esto, sin duda, demuestra la confianza del mercado en la gestión de vetEvidence y su rigor en el tratamiento de unos datos tan sensibles.

En este ámbito, el objetivo de vetEvidence es, por una parte, “contribuir a la eficiencia de las actividades de gestión de datos sellout, tanto para los distribuidores que reportan como para los laboratorios que reciben y procesan dicha información”. En este sentido, ve-

tEvidence quiere aportar su grano de arena en la mejora de la efectividad de las redes comerciales de las empresas del sector. “Además, estamos trabajando en fórmulas que permitan mejorar la gestión de las liquidaciones por parte de las empresas de los descuentos derivados de su política comercial”, indica Xavier Blancafort, y prosigue: “Se trata de una tarea que hoy en día genera un gran consumo de tiempo, tanto entre el personal de la distribución como en el de los comerciales de los laboratorios”. Es importante destacar que vetEvidence aporta un plus en el tratamiento de los datos sellout al asegurar la confidencialidad de éstos y el cumplimiento de la normativa vinculada a la ley de libre competencia y protección de datos. 🐾



## Amplia gama de servicios

vetEvidence ofrece un gran abanico de servicios de alto valor añadido que le permiten obtener mayor partido de la información recibida y optimizar su gestión:

- Implementación de los informes petSellout. Desde vetEvidence proporcionan la formación necesaria en el uso de las aplicaciones; la interpretación y el análisis de los datos de los informes, y facilitan la implementación de acciones comerciales y de marketing basadas en los datos.
- Consultoría de marketing. Gracias a su experiencia y conocimientos del sector, ofrecen asesoramiento para implementar estrategias de marketing específicas. Asimismo, el conocimiento exhaustivo del mercado les permite proporcionar las herramientas para diseñar una política de ventas eficaz y mejorar los resultados.
- Gestión integral de los datos de venta sellout (Business Process Outsourcing). La adecuada gestión de los datos de venta sellout de las empresas del sector permite a dichas empresas mejorar su eficiencia comercial en los mercados en los que actúan. Así, vetEvidence gestiona el proceso de principio a fin.
- Business Intelligence. vetEvidence colabora con las empresas para conseguir un desarrollo tecnológico orientado a la eficiencia de los procesos comerciales, y principalmente enfocados en: generación de estrategia de digitalización; implementación de plataformas CRM y “Sales Force Effectiveness” y asesorías en almacenamiento de datos.