

## **Cómo Promofarma ha reducido su CPA en dos dígitos gracias a Boardfy**

**La plataforma de gestión de precios Boardfy.com ha conseguido reducir el coste de adquisición de clientes de Promofarma en sus campañas de Google Shopping de manera drástica. Gracias a la incorporación de Boardfy a su estrategia de PLA, Promofarma ha podido aumentar su presupuesto en Shopping y sus ventas de manera muy notable**

PromoFarma.com es el marketplace líder en productos de salud, belleza y cuidado personal de España. Cientos de farmacias independientes y otras tiendas de salud proveen sus productos de forma directa a sus consumidores gracias a la plataforma. La empresa actualmente se encuentra en un periodo de expansión con vistas a Europa.

PromoFarma.com es parte del grupo Zur Rose, líderes en ventas online de productos farmacéuticos en toda Europa, con una facturación que supera los 1.000 millones de Euros y los 5 millones de clientes activos.

### El problema

Para Promofarma.com ser un marketplace siempre ha sido una ventaja, su extenso catálogo permite que cualquier usuario pueda navegar y elegir entre una gran cantidad de productos. Pero la principal desventaja de que el número de referencias crezca de forma exponencial (actualmente más de 100.000 productos) consiste en la propia gestión del mismo, y de las campañas de marketing, incluyendo las de Google Shopping, una dificultad que en este caso se acentúa cuando se vende en más de 40 países.

Es habitual que un Ecommerce de esta dimensión que quiere gestionar los precios y a la vez a su competencia utilice un software de pricing que facilite este proceso. Este tipo de herramienta permite a cualquier tienda monitorizar los precios de sus competidores y actualizar los precios acordes al mercado.

En este caso como Promofarma.com solo actúa como marketplace, no puede fijar los precios de las farmacias y tiendas que venden a través de su canal. Algo que imposibilita el uso de una herramienta que solo permite monitorizar y cambiar precios.

### La solución

Gracias a los continuos esfuerzos del equipo de Promofarma.com para mantenerse como la empresa líder y más innovadora de su sector, decidieron buscar un software que fuese más allá del pricing, y lo encontraron en Boardfy.com.

Una plataforma que no solo monitoriza precios, sino que también los optimiza en base a los costes y

márgenes de sus clientes de forma automatizada, integrándose con cualquier tienda gracias a los plugins que dispone para los principales CMSs del mercado (Prestashop, Shopify, Woocommerce, Magento u OpenCart). Y que además, mediante el uso de big data y una nueva tecnología que la compañía ha desarrollado, son capaces de utilizar esta gran cantidad de información de la competencia en tiempo real con el objetivo de optimizar las campañas de Google Shopping en base a su posicionamiento en el mercado.

#### El resultado

Para este caso concreto, Promofarma.com decidió utilizar Boardfy.com para monitorizar a sus competidores en diversos países y posicionar aquellos productos en los que son realmente competitivos. El resultado ha sido increíble, una reducción de dos dígitos en la adquisición de clientes (CPA), lo que ha permitido que la empresa haya aumentado su presupuesto en Shopping y sus ventas de manera muy notable. El objetivo de Promofarma para los próximos meses es seguir con sus planes de expansión e internacionalización de la mano de Boardfy.

¿Serviría cualquier plataforma de monitorización para lograr este objetivo?

La respuesta es no. Si una tienda quiere lograr una optimización similar debe contar con un software que sea capaz de monitorizar los precios en tiempo récord, y esta es una de las principales ventajas de Boardfy.com, una de las plataformas más rápidas del mercado.

La diferencia frente a otras soluciones de pricing reside en la calidad de los datos ya que Boardfy.com ofrece un 250% superior frente a otras que solo rastrean precios cada 8 o 12 horas. Esta velocidad es más que clave si el objetivo es optimizar las campañas de Shopping de forma dinámica y en tiempo real.

#### **Datos de contacto:**

Fernando Gómez  
670044953

Nota de prensa publicada en: [España](#)

Categorías: [Nacional Marketing E-Commerce Consumo](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>