

VetEvidence S.L.



VetEvidence ha publicado su informe **Pet'Sell-Out** de 2014 y 2015, con los indicadores de negocio del mercado de animales de compañía.

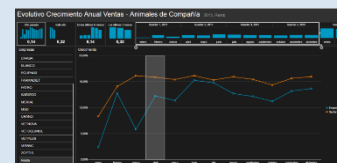
Por primera vez en España el sector de la distribución tiene a su disposición los principales datos del mercado.

Estos son algunos ejemplos del Cuadro de Mandos del informe **Pet'Sell-Out** de VetEvidence, aunque su principal virtud es la posibilidad de personalizarlos con las necesidades de cada empresa.



El cuadro de mando permite visualizar de forma rápida el desarrollo del negocio por territorios tanto a nivel de volumen de venta como de crecimiento.

La tabla dinámica permite profundizar en el análisis de los datos cuando existan desviaciones o resultados llamativos en el cuadro de mando.



El cuadro de mando dispone de comparativas de crecimiento entre la empresa y el mercado, filtrable según criterios como el territorio o los grupos terapéuticos.

Tras la publicación por parte de VetEvidence del primer informe Pet'sell-Out, ya se pueden establecer algunas conclusiones respecto al cierre del negocio en 2015:

- El mercado de medicamentos de animales de compañía creció en un 16% en 2015 impulsado por el grupo de los antiparasitarios externos, entre los que destacan los nuevos compuestos orales. También hay que destacar el potente crecimiento del segmento de collares con un 29%, mientras que el sector Spot-on, el más importante en cuanto a volumen, ha quedado estancado.
- El grupo de modificadores funcionales es otro de los que más crecen con un 23%, y dentro de éste destacan también los productos nutraceuticos, que muestran una clara tendencia al alza impulsados por la irrupción en el mercado de nuevas formulaciones y empresas que compiten en este segmento y que han tenido una positiva acogida. Por su parte los productos higienizantes, liderados por óticos e higiene dental han aumentado un 20% y un 36% respectivamente en 2015.

La información, completa y detallada, se presenta de una forma ágil, comprensible y precisa para que cualquier empresa pueda conocer en todo momento su posición en el mercado, cuál es la evolución de su negocio y hacia dónde se dirige.

### **¿Qué ofrecen los informes Pet'Sell-Out, realizados por VetEvidence?**

- Datos reales y específicos con una representatividad de casi el 60% del segmento de animales de compañía en los que cada cliente podrá obtener y filtrar la información concreta que necesite: tipología de ventas, ranking de productos o cuotas de mercado.
- Una herramienta de gestión fundamental que permitirá a las empresas del sector:
  - Aumentar la eficacia de su red comercial.
  - Monitorizar las promociones, tanto propias como externas.
  - Disponer de una mayor información sobre proveedores.
  - Anticiparse a las posibles oportunidades de mercado y mejorar su posición.
- Pet'sell-Out no proporciona datos de clientes y el detalle territorial de los datos publicados se ajusta a la normativa jurídica vigente.

### **¿Necesita más información?**

Si quiere participar en este proyecto de modernización del sector veterinario y mejorar la gestión de su negocio contacte con nosotros.

Xavier                      Blancafort  
Consultor

---

Ronda de Sant Pere, 29, 1-1  
E-08010                      Barcelona  
NIF.                              B66572496



VetEvidence es una sociedad limitada independiente cuyo objetivo es colaborar en la modernización de las empresas del sector veterinario en España mediante la mejora de la gestión empresarial, aplicando soluciones tecnológicas innovadoras.

VetEvidence S.L.

---

#### CONTACTE CON NOSOTROS

[marketing@vet-evidence.com](mailto:marketing@vet-evidence.com)    [xblancafort@vet-evidence.com](mailto:xblancafort@vet-evidence.com)

Skype: xblancafort    Phone: +34 629 35 08 79

¿Desea modificar la forma de recibir este e-mail?

Si lo desea puede [solicitar su baja aquí](#)