

# Nueva metodología y herramienta para monitorear cambios en los precios de la competencia

Resultados de alto impacto.

## INFORMACIÓN DEL CLIENTE

**INDUSTRIA**  
Transporte y turismo

**CLIENTE**  
Aerolínea líder.

**SERVICIOS**  
Optimización de procesos

## SITUACIÓN Y DIAGNÓSTICO

El monitoreo que se realizaba de la competencia en cuanto a precios, tarifas disponibles, horarios y cantidad de frecuencias por semana en rutas clave se hacía en forma manual.

## SOLUCIÓN RECOMENDADA

- Selección, adquisición e implementación de una herramienta para monitorear.
- variables clave de la competencia (robot que automáticamente monitorea precios, tarifas disponibles, horarios y cantidad de frecuencias por semana en rutas clave).
- Diseño de procedimientos comerciales para la toma de decisiones estratégicas basadas en el input de la información del robot.
- Diseño de los procesos para complementar la información del robot con información clave recolectada de puntos operacionales estratégicos (load factor en vuelos claves capturados en el aeropuerto).
- Determinación de reglas claras para incrementar la velocidad de las decisiones tácticas del área comercial (por ejemplo, cuando bloquear las ventas en las tarifas más bajas).

## RESULTADOS DE ALTO IMPACTO

- Incremento del load factor del 65% al 71% interanual y sostenimiento de la rentabilidad por ASK, a pesar de que la cantidad de ASKs aumentó en un 56% (asientos disponibles por kilometro).
- Incremento interanual de ingresos operacionales en un 200% (pasando de pérdidas operativas a ganancias operativas).