



Zyme acorta el tiempo de incorporación de clientes con la solución Informatica Data Exchange

DATOS PRINCIPALES

Iniciativas Empresariales

- Reducir el tiempo de incorporación de nuevos clientes.
- Mejorar los niveles de servicio de los clientes actuales al incorporar nuevas fuentes EDI.
- Ayudar a Zyme a mantener su posición como la plataforma líder del sector en procesamiento de datos de canales.
- Aumentar la eficiencia del equipo de operaciones y la productividad de los analistas, al tiempo que se mantiene el más alto nivel de integridad de datos.
- Mitigar los riesgos y mejorar la precisión en relación con la agregación de datos.

Estrategia Tecnológica

- Emplear la tecnología de Informatica como soporte a una solución de intercambio de grandes volúmenes de datos con garantía de calidad para racionalizar la incorporación de clientes y optimizar la eficiencia.

“Gracias a Informatica, Zyme puede mantener su ventaja competitiva entregando datos precisos y oportunos a nuestros clientes. Con Informatica, Zyme incorpora fuentes EDI más rápidamente que antes, liberando así recursos de desarrollo que se pueden asignar a otras tareas importantes”.

– Ted Dimbero, vicepresidente principal de Operaciones de Zyme Solutions

La situación de Zyme

Supongamos que una empresa tiene una estrategia con visión de futuro que consiste en proporcionar servicios de inteligencia de canales. Esta estrategia implica el procesamiento de datos de socios de canal para las principales compañías de tecnología, así como la consolidación, el análisis y la devolución de estos datos a los clientes para ayudarlos a mejorar su toma de decisiones. Obviamente, estos datos de canales constituyen el eje de procesos de misión crítica como el registro de ingresos, el pago de reembolsos, las comisiones por ventas o la planificación de la cadena de suministro. Aunque la empresa desearía iniciar su actividad con un número de fuentes de datos y clientes gestionable, el negocio crece rápidamente y pronto se encuentra procesando hasta 10 millones de transacciones de clientes a la semana, procedentes de 140 países, todas ellas con formatos distintos. Cada vez que aparece una nueva fuente de datos, el equipo de desarrollo debe ocuparse de programar los correspondientes cambios en el sistema. El tiempo de incorporación de clientes, un componente esencial de su propuesta de servicio, dura casi cuatro semanas y, aunque este proceso sigue siendo mucho mejor que las alternativas disponibles, la empresa desea reducir su duración a la vez que mantiene su liderazgo en el sector.

Ésta era la situación a la que se enfrentaba Zyme Solutions Inc., el proveedor líder de servicios alojados de inteligencia de canales a la industria de alta tecnología. Además, la demanda de sus servicios continuaba aumentando.

La solución

Consciente del éxito que la solución de agregación e intercambio de datos con garantía de calidad de Informatica había cosechado en el mercado, Zyme entabló una colaboración con los Servicios Profesionales de Informatica® para desplegar una solución sólida e integrada de software de integración de datos, compuesta por Informatica PowerCenter®, Informatica B2B Data Exchange™, Informatica B2B Data Transformation™ e Informatica Data Quality™. La gama unificada de tecnologías permitió a Zyme optimizar sus procesos de gestión de datos, aumentar la calidad de

los mismos y disminuir el tiempo y los recursos dedicados a la integración y la agregación de la información. Concretamente, el tiempo de incorporación de clientes para procesar fuentes de Intercambio Electrónico de Datos (EDI) pasó a durar sólo una semana. Esta solución integral de agregación de datos ayudó a Zyme a desarrollar su ventaja competitiva y conseguir nuevos contratos de negocios.

Puede que en la mayoría de los listines telefónicos ordenados alfabéticamente su nombre aparezca hacia el final, pero, para la mayoría de compañías de productos de alta tecnología, Zyme Solutions ocupa una de las primeras posiciones de la lista. Zyme Solutions es uno de los principales proveedores de soluciones de inteligencia de canales, que ayuda a sus clientes a gestionar sus canales indirectos de ventas y a mejorar su rendimiento mediante un buen conocimiento de los datos. Zyme trabaja para las principales compañías de tecnología recopilando y agregando transacciones de inventarios y puntos de venta (PDV) privados, procedentes de socios de canales de distribución y minoristas. A continuación, limpia y analiza estos datos para incorporarlos a los procesos empresariales clave de los clientes como, por ejemplo, el registro de ingresos, el pago de reembolsos, la asignación de comisiones por ventas o la planificación de la cadena de suministro.

Entre las soluciones específicas de Zyme figuran los servicios de gestión de datos, que proporcionan a los clientes una mayor visibilidad de sus actividades de ventas e inventario en canal, contribuyendo así a una mejor toma de decisiones. Los clientes que desean mejorar la eficiencia de los programas de incentivos para canales también pueden contratar los servicios de gestión de pagos de la empresa. Estos servicios gestionan todo el proceso de cálculo, validación y pago asociado con los derechos a incentivos de los socios de canal por programas de reembolsos y protección de precios, entre otros.

Zyme recopila y agrega cantidades ingentes de datos. Actualmente, la compañía procesa hasta 10 millones de transacciones a la semana, procedentes de 140 países, para las principales empresas del sector de la alta tecnología. Estos datos pueden tener muchos formatos distintos. Por ejemplo, formatos de datos EDI o no estructurados de hojas de cálculo, archivos PDF o documentos con texto de formato libre, e incluso datos de faxes de los socios de canal de los clientes. Asimismo, puede tratarse de datos muy detallados, relacionados con transacciones concretas, de cadenas minoristas o tiendas, en lugares específicos. “Una de las competencias

operativas de Zyme consiste en gestionar datos de muchas fuentes dispares y convertirlos a un formato coherente para que nuestros analistas puedan esclarecer rápidamente las áreas problemáticas”, explica Ashish Shete, director de Soluciones para Clientes de Zyme Solutions. “En lugares como EE. UU., el Reino Unido y Alemania, los principales socios de canal suelen proporcionar archivos EDI coherentes, lo que resulta de ayuda. Sin embargo, en las economías emergentes la cosa cambia; cada semana podemos recibir cientos de formatos de datos distintos de varios socios”.

Reducción drástica del tiempo de recopilación de datos, independientemente de la complejidad o el formato de origen

Tras evaluar varias soluciones alternativas, GfK convino en utilizar la Plataforma Informatica por la amplia y probada funcionalidad de la solución, así como por su perfecta escalabilidad, que permitiría asimilar el crecimiento previsto de la demanda de servicios de investigación de mercados. Hoy en día, GfK utiliza la Plataforma Informatica para obtener, limpiar, integrar y agregar datos fiables y oportunos tanto en las bases de datos, las aplicaciones empresariales y los sistemas de los 3.000 empleados de la organización como en la amplia red de clientes.

Informatica ofrece una sola plataforma de agregación de datos unificada que permite a Fabrice Benaut y a su equipo obtener e integrar datos pese a su creciente complejidad y a la multiplicación del número de formatos distintos de archivos y fuentes recibidos de minoristas, revendedores y distribuidores. En consonancia con la naturaleza escalable de la solución, la plataforma ha transformado el alcance de las capacidades de integración de GfK. Si hace casi diez años sólo se procesaban 50 archivos al mes, la plataforma se utiliza actualmente para integrar hasta 1.700 archivos al mes.

“Gracias al entorno sin códigos que proporciona Informatica y a que podemos

perfilear los datos, la duración de los procesos de integración ha ido reduciéndose cada año, por término medio, a la mitad. Así, estos procesos que solían llevarnos 8 horas ahora se realizan en apenas 20 minutos”, asegura Fabrice Benaut. “Esta integración acelerada nos permite lanzar nuevos servicios de investigación de mercados más rápidamente, así como aumentar nuestra competitividad y nuestros ingresos”.

Integración de fuentes dispersas y complejas de datos de canales

Se prevé que el año próximo el volumen de datos de Zyme se duplique a medida que la compañía siga proporcionando servicios a grandes empresas de tecnología con canales de distribución complejos y multicapa (multi-tier). Zyme siempre se ha enorgullecido del amplio alcance de su plataforma de servicios de inteligencia de canales. Así pues, tras considerar esta oportunidad, la compañía empezó a buscar una manera más rápida y rentable de integrar fuentes dispares, dispersas y complejas de datos de canales. El objetivo empresarial primordial era procesar datos más rápidamente, incorporar a clientes nuevos con la mayor prontitud y asegurarse de que los datos cumplieran los requisitos de calidad y precisión. Anteriormente, se utilizaba un programa interno basado en Java para introducir los suministros de datos en la base de datos, en donde un motor creado a medida limpiaba y validaba los datos. No obstante, el programa debía modificarse cada vez que se iniciaba otro suministro de datos EDI (de un cliente nuevo, por ejemplo). Aparte del coste y de los recursos de desarrollo que implicaba la introducción de los cambios, se necesitaban hasta tres semanas para incorporar las nuevas fuentes de datos EDI.

“A medida que Zyme crecía, nos dimos cuenta de que no deseábamos tener que acudir al equipo de desarrollo cada vez que debíamos incorporar una fuente de datos EDI o un cliente nuevo. Lo que buscábamos era una solución estándar que respaldase nuestras crecientes necesidades de procesamiento de datos y que se convirtiera en un elemento fundamental de nuestra plataforma de servicios de inteligencia de canales. Es importante destacar que pretendíamos asociarnos con un líder en tecnología que compartiera nuestra visión a la hora de abordar el complejo problema de calidad de datos derivado de las relaciones entre compañías”, apunta Mukund Ramaratnam, vicepresidente de Marketing de

Zyme Solutions. “Informatica nos ofreció todo eso en una completa plataforma. Su solución ayudó a Zyme a convertir cualquier formato de datos en el formato que necesitábamos, respaldando al mismo tiempo una calidad de datos integrada y preventiva. Puesto que Informatica B2B Data Exchange es la solución líder del sector, pensamos que era la opción adecuada para ayudarnos a sustentar nuestro futuro crecimiento”, concluye Ramaratnam.

En el marco de una estrecha colaboración con los Servicios profesionales de Informatica, Zyme implantó Informatica B2B Data Transformation (parte de la gama de soluciones Informatica B2B Data Exchange) para transformar de forma rápida y eficiente millones de transacciones de canales recibidas cada semana. El entorno de modelado, basado en una interfaz gráfica de usuario, permite la conversión desde y hacia cualquier formato a partir de reglas y mediante las funciones de “apuntar y pulsar” y “marcar y mapear”. Este entorno ayudó al equipo de Zyme a acortar el tiempo de desarrollo y a acelerar el tiempo de obtención de beneficios gracias a una incorporación más rápida de los clientes. La conversión basada en especificaciones también ayuda a Zyme a disminuir la complejidad, automatizar las interfaces de mapeo y garantizar el cumplimiento de normas nuevas.

“Las capacidades, el conocimiento y la experiencia de los Servicios profesionales de Informatica han permitido a Zyme diseñar, desarrollar y desplegar esta solución de intercambio de datos de canales en apenas dos semanas”, asegura Shete. “La automatización de nuestro proceso de incorporación de fuentes de datos EDI ha seguido avanzando, algo que hubiera sido imposible en un plazo de tiempo tan corto sin el respaldo de los Servicios profesionales de Informatica”.

Reducción del tiempo de incorporación de clientes de tres semanas a una

Cuando Zyme capta a un nuevo cliente para sus soluciones de inteligencia de canales, la empresa suele comprometerse a lanzar el servicio en un plazo de cuatro semanas. No obstante, la conversión y la incorporación de fuentes EDI solía durar tres semanas como mínimo debido a una serie de requisitos de codificación para cada tipo de fuente EDI y al periodo necesario para la planificación de los recursos de desarrollo. Si bien este plazo era mejor que el de la competencia, Zyme deseaba

acortarlo para impulsar la eficiencia operativa y los niveles de servicio a sus clientes, sin que ello afectase a la elevada calidad de datos de Zyme.

Gracias a Informatica B2B Data Exchange, se pudo reducir en gran medida el tiempo requerido para convertir y procesar los suministros de datos EDI. Zyme también pudo cargar archivos más grandes mucho más rápidamente, llevar a cabo procesos de validación más amplios, gestionar situaciones más complicadas en relación con los datos y, en última instancia, proporcionar a sus clientes un servicio más sólido. Así pues, el tiempo total de incorporación de clientes para las fuentes EDI pasó de las tres semanas a tan sólo una.

“Gracias a Informatica, Zyme puede mantener su ventaja competitiva entregando datos precisos y oportunos a nuestros clientes. Con Informatica, Zyme incorpora fuentes EDI más rápidamente que antes, liberando así recursos de desarrollo que puede asignar a otras tareas importantes”, afirma Ted Dimbero, vicepresidente principal de Operaciones de Zyme Solutions.

Superar el desafío que la cooperación entre empresas supone para la calidad de datos

Muchas empresas se enfrentan a grandes desafíos no sólo respecto a la calidad de sus propios datos, sino también en lo referente a la gestión de la calidad de datos de socios externos. Tal como Zyme pudo constatar, los formatos de los datos de cada socio pueden variar y la calidad de los datos recibidos puede ser completamente distinta en función del socio que los envía. Zyme e Informatica se pusieron de acuerdo en cuanto a la manera de abordar este problema crítico de calidad de datos “interempresarial”.

“La automatización de nuestro proceso de incorporación de nuevas fuentes de datos EDI ha seguido avanzando, algo que hubiera sido imposible en un plazo de tiempo tan corto sin el respaldo de los Servicios profesionales de Informatica”.

– Ashish Shete, director de Soluciones para clientes de Zyme Solutions

La naturaleza global de su tecnología fue otro factor decisivo a la hora de escoger a Informatica. A fin de alcanzar este efecto de globalidad, Zyme amplía en estos momentos el despliegue con Informatica PowerCenter e Informatica Data Quality. La integración de Informatica B2B Data Exchange e Informatica PowerCenter se traducirá en un conjunto común de herramientas de desarrollo para acelerar el desarrollo y la implantación. En concreto, PowerCenter se empleará para extraer, transformar y cargar (ETL, por sus siglas en inglés) el creciente volumen de datos de PDV y de inventarios que Zyme recibe.

Según Sudhanshu Killedar, director de Ingeniería de Zyme Solutions, "las soluciones de Informatica [les] han proporcionado un gran valor. Informatica Data Exchange ha mejorado el proceso de incorporación de archivos EDI para clientes nuevos y existentes gracias al soporte proporcionado por la biblioteca incorporada para datos EDI, EDIFACT y formatos no estructurados, entre otros. En el marco de los servicios de gestión de datos, Informatica Data Quality ha asistido en el proceso de limpieza de nombres y direcciones. Ahora [los analistas de Zyme] pueden convertir datos complejos sin ayuda del equipo de ingeniería, a la vez que mantienen la flexibilidad, la estandarización y la escalabilidad. Además, las herramientas son intuitivas y fáciles de utilizar".

MÁS INFORMACIÓN

Infórmese más sobre PowerCenter, B2B Data Exchange, B2B Data Transformation, Data Quality y sobre toda la plataforma de Informatica. Visite www.informatica.com/es o llámenos al 902 882 062.

Si desea obtener más información sobre los servicios de inteligencia de canales de Zyme, visite el sitio www.zymesolutions.com o llame al + 1 (877) 262-8993.

ACERCA DE INFORMATICA

Informatica permite a las organizaciones realizar sus actividades de un modo más eficiente en el marco de la actual economía global de la información, dotándolas de capacidades para acceder a todos sus activos de información, integrarlos y proporcionarles fiabilidad. En su calidad de proveedor independiente líder en integración de datos, Informatica posee una reconocida trayectoria de éxito ayudando a las principales empresas del mercado a sacar provecho de todos sus activos de información para aumentar los ingresos, mejorar la rentabilidad y afianzar la fidelidad de sus clientes.

BENEFICIOS

- Reducción del tiempo de incorporación de clientes de tres semanas a una.
- Disminución del tiempo necesario para procesar nuevos suministros de datos EDI de tres semanas a menos de una.
- Conversión rápida de grandes volúmenes de datos para cumplir los plazos diarios de los clientes.
- Diseño, desarrollo y despliegue de la solución de Informatica en menos de dos semanas.
- Mejora de la ventaja competitiva de Zyme en el mercado.
- Incorporación de clientes más fiable.
- Liberación de recursos de desarrollo para abordar otras tareas importantes.

ASPECTOS FUNDAMENTALES

- Productos: Informatica PowerCenter, Informatica B2B Data Exchange, Informatica B2B Data Transformation e Informatica Data Quality.
- Servicios: Servicios profesionales de Informatica
- Soluciones: Data Integration & Aggregation.
- Fuentes: 10 millones de transacciones de canales a la semana, procedentes de 140 países, con una multitud de formatos diferentes, incluyendo EDI, hojas de cálculo, archivos XML y texto de formato libre.
- Elementos de la plataforma: Servidores Oracle y Linux (Red Hat) con procesador AMD Opteron de 64 bits.

INFORMATICA[®]
The Data Integration Company™

Informatica en España: Albasanz 15, 28037 Madrid · Constitución 1, 08960 Sant Just Desvern, Barcelona
Teléfono: 902 882 062. Fax: 933 714 895. www.informatica.com/es

Sede central mundial: 100 Cardinal Way, Redwood City, CA 94063 (Estados Unidos)
Teléfono: + (1) 650.385.5000. Fax: 650.385.5500. Número gratuito en Estados Unidos: 1.800.653.9871 www.informatica.com

Sucursales de Informatica en el mundo: Alemania · Australia · Bélgica · Canadá · China · Corea · España · Estados Unidos · Francia · Irlanda · Japón · Países Bajos · Portugal · Reino Unido · Singapur · Suiza

© 2009 Informatica Corporation. Todos los derechos reservados. Impreso en España. Informatica, el logotipo de Informatica y Data Explorer son marcas comerciales o marcas comerciales registradas de Informatica Corporation en los Estados Unidos y en jurisdicciones de todo el mundo. Todos los demás nombres de compañías y productos son nombres comerciales o marcas comerciales registradas de sus respectivos dueños.

6944ES (04/23/2009)