



Una de información:

“V and B” optimiza sus procesos de pedidos y descorcha su estrategia omnicanal

“Informatica Intelligent Cloud Services nos permite desarrollar un modelo de comercio omnicanal y ofrecer nuevas funciones y servicios cloud a nuestros clientes y franquiciados.”

Richard Zuber
director de clientes, “V and B”



Objetivos

Lograr la transformación digital y convertir una empresa de 20 años en un moderno distribuidor omnicanal

Aunar los silos de sistemas e información para sincronizar datos, evitar la introducción manual y aprovecharlos para optimizar los procesos y el ROI

Obtener una visibilidad centralizada de las existencias de productos en más de 200 franquicias para automatizar la reposición y optimizar la rotación de productos

Solución

Tener todo listo para aplicar el sistema de distribución omnicanal con Informatica Intelligent Cloud Services como eje de la plataforma de integración como servicio (iPaaS)

Usar Informatica Cloud Data Integration para unificar los datos de las soluciones de PIM (gestión de la información de productos), ERP, puntos de venta y sistemas de gestión de pedidos

Proporcionar una visión centralizada de las existencias de productos a nivel local para cada franquicia a través de iPaaS para evitar tener que reemplazar o volver a crear el software POS

Resultados

Acelera la transformación digital y omnicanal para llevar los productos a los clientes desde cualquier punto de venta y ayuda a que la empresa siga siendo competitiva

Permite a “V and B” aprovechar los datos de sus productos y clientes para ofrecer nuevas opciones y servicios, como el modelo “click-and-collect” o la entrega a domicilio

Habilita la reposición automática de productos, con una vista centralizada del nivel de existencias de los productos a nivel local, lo que ahorra tiempo y mejora la experiencia del cliente

Requisitos de negocio:

- Evitar el desarrollo a medida para ahorrar tiempo y dinero
- Usar una arquitectura de microservicios sencilla
- Potenciar la creación de un equipo de TI de tres personas para innovar

Acerca de "V and B"

Fundada en 2001, "V and B" combina el concepto de bodega con el de un bar que sirve cerveza, vino y licores, para los que les gusta tomar algo tras el trabajo. Con un modelo de franquicia, la empresa cuenta aproximadamente con 180 empleados en su sede y más de 210 establecimientos repartidos por toda Francia.



Historia de éxito de Informatica: "V and B"

"V and B" logra su éxito con el desarrollo de un innovador y sencillo concepto. La empresa busca promocionar una experiencia agradable al cliente, una mezcla entre el concepto de Biergarten alemán y en el típico pub inglés a la que se añade el selecto ambiente de una bodega francesa tradicional. Centrados en el mercado del "after-work", las franquicias de "V and B" tienen un horario distinto al del resto de establecimientos similares y están equipadas con una selección de mesas para promocionar las reuniones sociales. Los clientes pueden elegir qué tomar entre una amplia de selección de bebidas, que podrán disfrutar en el local o en casa.

Tras prácticamente 20 años experimentando un crecimiento constante y sin sobresaltos, la competencia empezó a ser más ardua y "V and B" se vio obligada a buscar nuevas formas para destacar sobre otros distribuidores y mantener la fidelidad de sus clientes. La tecnología, hasta ahora poco explotada salvo por los sistemas POS Loginnove, se ha convertido de repente en un factor crítico para continuar el éxito de la empresa. Dado que todo el peso de distribución y social residía en sus franquicias, "V and B" se dio cuenta de que tenía que adaptarse a la gran evolución de la distribución omnicanal y, para ello, decidió aplicar la transformación digital y convertir el comercio electrónico en el centro de su estrategia de negocio.

Con más de 210 franquicias y unos 3000 productos aproximadamente, "V and B" también necesitaba contar con visibilidad centralizada en los niveles de existencias de los productos. Cada franquicia tenía que solicitar manualmente la reposición de sus existencias, y la sede central apenas tenía control de la frecuencia con la que se iba reponiendo. Para facilitar la automatización de los procesos de reposición, la empresa necesitaba contar con esta visibilidad, pero también quería evitar el tener que sustituir o volver a crear el software POS, proceso que se estimaba, tardaría más de dos años en completarse.

"En nuestra opinión, ser una empresa omnicanal supondrá ventajas a toda la cadena de valor, ya que no solo mejorará nuestras ofertas de producto, sino que también nos hará ganar nuevos clientes", comenta Richard Zuber, director de clientes en "V and B". "Tenemos un potencial enorme de datos que, hasta ahora, y debido a tecnologías anticuadas y sin conexión, no habíamos podido aprovechar."

Preparación para convertirse en un distribuidor omnicanal

Para conectar sus sistemas y sus datos, "V and B" eligió Informatica Intelligent Cloud Services (IICS) para plataforma de integración como servicio (iPaaS). Su objetivo era empezar con unas cuantas integraciones sencillas para optimizar las operaciones en su sede y en sus franquicias para, a continuación, pasar progresivamente al análisis de datos más profundo.



“Cuando todos nuestros sistemas clave se comuniquen a través de Informatica Cloud Data Integration, podremos crear nuevos procesos y conocimientos, liberar así a los empleados de realizar tareas repetitivas y poco valiosas y crear más valor de nuestros datos”

Richard Zuber

director de clientes, “V and B”

“Vemos en la tecnología iPaaS la clave de nuestro futuro omnicanal. Optamos por Informatica Intelligent Cloud Services porque, en nuestra opinión, es la solución iPaaS más madura disponible”, añade Zuber. “Informatica Intelligent Cloud Services nos ayudará a activar el comercio electrónico omnicanal y a evitar, al mismo tiempo, la complejidad del proyecto y el desarrollo a medida de cada caso gracias al uso de microservicios iPaaS.”

“V and B” implementó Informatica Cloud Data Integration para aunar los datos almacenados en silos y mejorar los procesos. Por ejemplo, el proceso anterior manual y en papel para introducir los datos de los productos en el sistema ERP de “V and B” ahora se ha automatizado y los datos se transfieren directamente desde Quable, el sistema de gestión de información de productos, a PrismaSoft, el software ERP, junto al número de referencia. Cada vez que se actualiza la información de los productos en el sistema PIM, lo hace también el sistema ERP prácticamente en tiempo real; y cada vez que se modifica algún dato del sistema ERP, se hace también en el PIM cada cinco minutos. Los datos de los productos ahora son consistentes en los dos sistemas y están listos para ser utilizados para el comercio electrónico.

“De hecho, utilizamos Informatica Cloud Data Integration para cubrir las deficiencias de nuestro sistema PIM, y es que este último no puede crear un número de referencia de producto por sí mismo”, añade Zuber. “Con Informatica pudimos hacer la corrección sin problemas y rápidamente, sin necesidad de realizar ninguna actualización del software ni de asumir riesgos innecesarios”.

Al recopilar los datos de más de 210 sistemas de punto de venta a través de iPaaS, “V and B” ahora tiene una vista centralizada de las existencias de productos a nivel local en su sistema ERP sin cambiar ni reescribir su software de POS. “V and B” también quiere mejorar su aplicación de fidelización de clientes, lo que no sería posible sin la integración de datos en cloud, incluidas las nuevas funciones in situ. En breve, “V and B” utilizará Informatica Cloud Data Integration para extraer automáticamente datos de las ventas diarias de las franquicias, lo que sustituirá los procesos de FTP poco fiables.

“Cuando todos nuestros sistemas clave se comuniquen a través de Informatica Cloud Data Integration, podremos crear nuevos procesos y conocimientos, liberar así a los empleados de realizar tareas repetitivas y poco valiosas y crear más valor de nuestros datos”, comenta Zuber. “Toda nuestra empresa podrá centrarse en mejorar la experiencia del cliente.”



Pilares de la solución:

- Informatica Intelligent Cloud Services
 - Informatica Cloud Data Integration

“En nuestra opinión, ser una empresa omnicanal supondrá ventajas a toda la cadena de valor, ya que no solo mejorará nuestras ofertas de producto, sino que también nos hará ganar nuevos clientes. Tenemos un potencial enorme de datos que, hasta ahora, y debido a tecnologías anticuadas y sin conexión, no habíamos podido aprovechar”

Richard Zuber

director de clientes, “V and B”



Hacerse hueco y contar en el competitivo mundo de la distribución

La habilidad para integrar datos de cualquier parte sin hacer modificaciones importantes en los sistemas de POS y de la empresa está acelerando la transformación multicanal y digital de “V and B”. En lugar de operar con fragmentos de datos en conflicto, la empresa ahora cuenta con datos de confianza que puede aprovechar para el comercio electrónico, los análisis o la optimización de los niveles de existencias del producto.

“V and B” también planea aprovechar los datos de sus productos y clientes para ofrecer nuevas interacciones y servicios como la entrega a domicilio o el modelo “click and collect”, y que sus clientes puedan pedir sus bebidas favoritas on line y recogerlas en su franquicia local. Y gracias a esta vista centralizada de los niveles de existencias de productos a nivel local, “V and B” podrá ahorrar tiempo, ya que su franquiciados podrán reponer automáticamente y aumentar, al mismo tiempo, la posibilidad de que las bebidas favoritas de un cliente estén disponibles en todo momento.

“Informatica Intelligent Cloud Services nos permite desarrollar un modelo de comercio omnicanal y ofrecer nuevos servicios y funciones para nuestros clientes y franquiciados”, apunta Zuber. “Para una empresa que, hasta hace poco, nada tenía que ver con lo digital, hemos podido generar valor rápidamente.”

La transformación digital está cambiando nuestro mundo. Como líderes en gestión de datos de cloud empresariales, le brindamos ayuda para que encabece la marcha de forma inteligente y aportamos perspectiva para que aumente su agilidad, concrete nuevas oportunidades de crecimiento o incluso invente cosas nuevas. Le invitamos a explorar todo lo que puede ofrecerle Informatica y a desatar el poder de los datos para impulsar su próxima revolución inteligente. Y no una vez, sino una tras otra.

Sede central mundial de Informatica

José Echegaray 8, Parque Alvia - Edif. 3, PB 3, 28232 Las Rozas de Madrid

Tel: +34 91 787 61 40 | Fax: +34 91 754 29 50 | Número gratuito en Estados Unidos: 1.800.653.3871

informatica.com | facebook.com/InformaticaLLC | linkedin.com/company/informatica | twitter.com/Informatica

© Copyright Informatica LLC 2020. Informatica, el logotipo de Informatica y PowerCenter son marcas comerciales o marcas comerciales registradas de Informatica LLC en Estados Unidos y en muchas jurisdicciones de todo el mundo. La lista actualizada de marcas comerciales de Informatica se encuentra disponible en esta web <https://www.informatica.com/es/trademarks.html>. Otros nombres de empresas y productos pueden ser nombres comerciales o marcas comerciales de sus respectivos propietarios. La información de esta documentación está sujeta a cambios sin previo aviso y se proporciona “TAL CUAL”, sin garantía de ningún tipo, expresa ni implícita.