

CASO DE SUCESSO



gato preto

Fundada em 1986 em Lisboa por Marina Reis Ramos e Mário Tendeiro, a “Gato Preto” dedica-se à comercialização de produtos de decoração sob o slogan “Casas livres, donos felizes”.



Em 1986, existia muito pouca oferta de objetos para o lar e quase nada de Portugal, à exceção de lojas dirigidas ao turismo. O projeto “Gato Preto” arrancou com a visão de dar a conhecer a beleza do artesanato de todo o país.

O produto tinha de respeitar duas regras: ser português e ser feito à mão, ou seja, não-industrial. Por embora a empresa tivesse registado bastante sucesso, o conceito mostrou-se demasiado limitado. Os desejos do público não se limitavam a produtos artesanais pelo que a “Gato Preto” procurou outras opções, tendo adicionado à sua seleção mobiliário, produtos de iluminação, têxteis-lar e decoração, incluindo produtos dos quatro cantos do Mundo.

Durante a sua expansão, a “a Loja do Gato Preto” alargou a gama de produtos a soluções para a vida do dia-a-dia: Utensílios de cozinha e casa de banho, e em 1999 a empresa começou a desenhar os seus próprios produtos. Actualmente, uma larga proporção dos produtos à venda são desenhados exclusivamente desde o papel até ao produto final, pela empresa – incluindo o conceito, design, escolha dos materiais e texturas – representados em variados utensílios de cozinha, casa de banho e coleções completas de almofadas, mantas e cortinas.

A empresa completou, portanto, um ciclo, mantendo a criação portuguesa e a produção de produtos em todo o mundo. Todos os anos, cerca de 30 coleções completas são lançadas, sendo um número considerável em edições limitadas. Muitas destas coleções receberam já vários prémios como resultado das propostas diferenciadoras que representam e são também o resultado de uma relação longa e próxima com o público.

A empresa internacionalizou-se em 2002 e escolheu Espanha como ponto de partida, respondendo à afetividade e interesse demonstrados pelos clientes que tinham visitado as lojas em Portugal. Em 2011 a empresa tinha 71 lojas na Península Ibérica, em locais como a Rua de Sta. Catarina – Porto, Rua do Carmo – Lisboa, Calle Velazquez – Madrid, Mataró Parc – Barcelona, Centro Colombo, NorteShopping, Almada Forum, La Cañada – Marbella e AlgarveShopping.

Desde Abril de 2011, a empresa iniciou o negócio em França.

“O GATO NÃO PARA QUIETO”

Representado um conceito que reflete um modo de vida irreverente, e tendo em conta o ditado popular que diz que “O Gato não pára quieto”, “Gato Preto” move-se em direção a uma mistura de estilos e tendências, apresentando todas as semanas novos produtos que proporcionam atmosferas originais e diversificadas.

LS RETAIL NAV E MICROSOFT DYNAMICS NAV - INTEGRAÇÃO COMPLETA

“Estamos bastante distantes do típico retalhista do mercado de grande distribuição”, diz Mário Tendeiro, proprietário da “Gato Preto”. “As nossas lojas necessitavam de uma solução escalável, que pudesse fornecer uma espinha dorsal para o futuro. Era claro desde o início que precisávamos de uma solução com uma única tecnologia, que nos permitisse um melhor acesso a informação mais precisa – e o nosso principal objetivo era que deveria ser simples de utilizar”.



“Dado a tecnologia Microsoft estar no núcleo da solução, torna-a muito fácil de utilizar”, diz Mário Tendeiro. “O Dynamics NAV é muito importante para nós e o LS Retail é uma extensão desse interface - é muito intuitivo. Não conseguimos identificar onde acaba o NAV e onde começa o LS Retail NAV.”

Com uma versão anterior de LS Retail ainda em várias das suas lojas, a “Gato Preto” decidiu fazer o upgrade para a nova versão, LS Retail NAV 5.0, que possibilitou a integração de toda a operação. A empresa trabalhou em conjunto com a Arquiconsult, Microsoft Gold ERP competency Partner e LS Retail partner em Portugal e Espanha, para implementar a solução.

“A equipa da Arquiconsult foi muito profissional e entendeu perfeitamente os nossos requisitos.”

O LS Retail NAV é uma solução de retalho end-to-end baseada em Microsoft Dynamics NAV. A capacidade diferenciadora da utilização de uma única aplicação para cobrir todas as áreas desde os terminais POS, sistemas de loja, back office e sede significava que os problemas de integração de sistemas da “Gato Preto” iriam rapidamente tornar-se uma coisa do passado.

Rui Santos, Diretor Geral da Arquiconsult explica:

“O LS Retail NAV fornece a amplitude e a profundidade das funcionalidades exigidas pela empresa, sem a necessidade de construir, gerir e manter múltiplas aplicações e interfaces. Esta solução oferece melhorias no planeamento das decisões de gestão, maior escalabilidade e relatórios de desempenho em tempo real.”

“O LS Retail oferece um número alargado de opções no que diz respeito à visualização e análise dos dados das vendas”. “A janela de histórico de vendas dá-nos uma visão geral a longo prazo de dados relativos às vendas. É baseado nos dados de vendas registadas e permite aos gestores a visualização da performance das lojas. Podemos ver a performance individual das lojas, ou grupos de lojas, e analisar a eficácia de promoções específicas. Neste sentido, podemos ver a performance de categorias individuais de produtos e grupos de produtos.”

diz Mário Tendeiro.

Um relatório de distribuição das vendas por horas permite à “Gato Preto” a possibilidade de ver qual a performance das suas lojas nos vários períodos do dia, com a opção de visualizar a distribuição de vendas com base em terminais POS, total de receitas, número de clientes, número de produtos ou cesto médio do carrinho de compras. Existe também um conjunto de opções no relatório que podem ser utilizadas para impressão e análise online.

PRODUTIVIDADE MELHORADA

Ao integrar o fluxo de dados entre as funções de retalho e contabilidade, a “Gato Preto” eliminou erros de dados e o processamento manual dos mesmos.

“Dado que o Microsoft Dynamics NAV e o LS Retail NAV trabalham sob uma única plataforma, há apenas uma versão da verdade”, diz Mário Tendeiro. “Neste momento há apenas um armazenamento de dados, na sede, e sabemos que são precisos. Temos processos muito mais rápidos porque os dados fluem sem problemas de uma parte da empresa para outra. Outro benefício é que a sede tem agora controlo total sobre os preços. Podemos agora impor de forma direta os preços das lojas através da sede.”

RELATÓRIOS SOFISTICADOS

A consolidação de comércio, facturação e sistemas de encomendas numa plataforma homogénea permitiu à “Gato Preto” dados precisos e capazes de produzir sofisticados relatórios. Como resultado, a empresa pode expandir-se, com a confiança de manter a mesma eficiência de gestão e uma visão geral sobre todas as lojas em todos os países.

Integração da gestão de recursos humanos através da Arquiconsult

A solução Microsoft Dynamics NAV – NAVHR – foi a escolha óbvia para a área de recursos humanos, pois está fortemente integrado com o Microsoft Dynamics NAV, particularmente com a Contabilidade, Vendas e Recebimentos, Compras e Pagamentos, Stocks e naturalmente com o LS Retail.

A folha de salários em empresas retalhistas requer uma solução flexível, que englobe o volume de vendas, turnos, absentismo e o registo de horas extraordinárias. Dada a ampla dispersão geográfica das lojas “Gato Preto”, vários acordos diferentes, com diferentes exigências tiveram que ser abordados.

O Dynamics NAVHR não só foi capaz de lidar com estes requisitos em Portugal mas também em Espanha (com diferentes requisitos legais), portanto, acompanhando a expansão da “Gato Preto” e permitindo que a folha de salários de ambos os países (envolvendo mais de 1000 empregados) seja realizada por apenas duas pessoas.

PRINCIPAIS BENEFÍCIOS

- Funcionalidades abrangentes de Business Intelligence;
- Uma poderosa ferramenta para o controlo por parte da sede sobre a manutenção de dados comuns em todas as lojas, como produtos, clientes e gestão de fornecedores;
- Flexibilidade de uma única aplicação, o que significa que a maioria das funcionalidades estão disponíveis ao nível das lojas, sede ou ambos;
- A aplicação pode ser configurada de acordo com requisitos específicos – minimizando a necessidade de soluções customizadas de elevados custos;
- Fácil de aprender;
- Solução global.

ARQUICONSULT LOCALIZAÇÕES

BARCELONA | BILBAO | LISBOA | LUANDA | MADRID
PORTO | RIYADH | SALAMANCA | SEVILHA | VILA REAL

PT (+351) 218 205 610
comercial@arquiconsult.com

ES (+34) 633 907 561
comercial.spain@arquiconsult.com

AO (+244) 939 954 360
comercial@arquiconsult.com

KSA (+966) 50 763 4302
commercial@arquiconsult.com



www.arquiconsult.com

Co-financed by:

