

## CASO DE SUCESSO



### A LOJA DO GATO PRETO CHEGOU A ANGOLA

Lisboa, 17 de Dezembro de 2015

*A cadeia de lojas de artigos de casa da marca A Loja do Gato Preto abriu a sua primeira loja em Angola no Belas Shopping em Luanda.*

*A prestigiada marca A Loja do Gato Preto, presente em Portugal, Espanha e França chega agora a Angola pelas mãos do grupo Angolano Brands Partner Group.*

*A Brands Partner Group é composta por empresas que funcionam entre si, tendo como fundadora a Pinguim International Brands, que nasceu em Angola em 1995, com o passar dos anos surgiu a empresa American Hot-Dog, empresa Ellus Retail Stores e a empresa Logibrands Ibérica. Sendo que o grupo dedica-se a 3 áreas em concreto: Restaurantes, Distribuição e Lojas de Retalho*

*“Essencialmente a aposta é feita no mercado Angolano e na área do retalho onde pretendemos continuar a crescer, neste sentido e no arranque da marca.*

A Loja do Gato Preto em Angola, iniciamos o projecto com a Arquiconsult, que por sua vez já operava com a respectiva marca e com resultados positivos no controlo, gestão e operação do negócio, o que nos levou a lançar o desafio junto da Arquiconsult de operar o LS Retail em Angola. O mercado do retalho em Angola é cada vez mais exigente e derivado à distancia da Europa, obriga-nos a um controlo quase em tempo real que permita a operação de reforço antecipadamente e para isso contamos com o LS Retail que tem sido um programa de muito apoio à nossa operação.” Nuno Nunes, Director Geral.

A Loja do Gato Preto foi fundada em 1986, em Lisboa, por Marina Reis Ramos e Mário Tendeiro. Desde então, a empresa dedica-se à comercialização de artigos de artesanato e decoração sob o lema: “Casas Livres, Donos Felizes”.

No ano de 1986 existia ainda pouca oferta de objectos para a casa, com excepção de lojas direccionadas para o Turismo. O projeto A Loja do Gato Preto inicia-se com o objectivo de dar a conhecer a beleza do artesanato que se faz de Norte a Sul de Portugal.

Os produtos comercializados pela Loja do Gato Preto tinham que obedecer a duas regras: ser nacionais e ter origem artesanal. A ideia foi um sucesso, mas o conceito inicial limitava o desejo do público português que pretendia artigos de decoração de todo o mundo. Nesse sentido, a marca procurou oferecer aos seus clientes produtos de qualidade provenientes dos quatro cantos do Mundo. A Loja do Gato Preto alargou, então, a sua gama de produtos a peças de mobiliário, iluminação, têxteis para a casa e decoração.

O sucesso da Loja do Gato Preto levou ao crescimento e expansão das lojas da marca por Portugal Continental e Ilhas.

As edições limitadas da Loja do Gato Preto já foram premiadas pelo seu carácter diferenciador e são, no fundo, o resultado de uma longa relação de cumplicidade com o público.

No ano de 2002, A Loja do Gato Preto internacionalizou-se e escolheu a vizinha Espanha como ponto de partida para a sua expansão, dando resposta ao carinho e interesse manifestado pelos clientes espanhóis que visitam as nossas Lojas de Portugal. Actualmente, existem lojas em Portugal (Continente e Ilhas), Espanha e França.

Em 2015, A Loja do Gato Preto chega ao continente Africano abrindo a sua primeira loja em Angola no Belas Shopping em Luanda.

### 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 Loja do Gato Preto.

“As nossas lojas necessitavam de uma solução que fosse adaptável, escalável e sustentável que pudesse fornecer uma espinha dorsal para o futuro. Estava claro desde o início que precisávamos de uma solução com uma única tecnologia, que nos permitisse aceder a informação actual e precisa e não estávamos à procura de inventar a roda, para além disso o nosso principal objectivo era o de 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.”

**Desde início a empresa trabalhou em conjunto com a Arquiconsult para implementar a solução:**

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

#### **Benefícios de optimização de retalho para A Loja do Gato Preto:**

- Assegurar a melhoria contínua do sistema;
- Facilidade de utilização: os menus auto explicativos permitem que A Loja do Gato Preto forme os seus colaboradores de modo claro, fácil e rápido;
- Considerável entendimento do ambiente de negócio por parte da equipa de projecto da Arquiconsult;
- Disponibilidade de alto nível de personalização;
- Extrema flexibilidade: o sistema consegue reagir fácil e rapidamente a mudanças e novos requisitos de mercado;
- Suporte de elevada qualidade: a equipa da Arquiconsult garante negociações honestas, abertas e baseadas em factos, que ajudam a impulsionar mudanças para alcançar melhores resultados mais rápida e eficazmente.

“

O LS Retail oferece um número alargado de opções no que diz respeito à visualização e análise de dados das vendas, tão importantes para nós, mas oferece uma visão consolidada da informação com visibilidade para todos os aspectos do negócio, nomeadamente análises por canais, lojas, categorias, stocks e gestão financeira.

O retalho é um dos negócios mais complexo, altamente competitivo e dinâmico existente: milhares de produtos em constante mudança; programas de fidelidade; alta rotatividade de pessoal; padrões de compra sazonais; promoções, descontos entre outros. Com toda esta incerteza é extremamente importante o LS Retail Business Intelligence para termos sempre informação actual e precisa e assim tomarmos as decisões mais rapidamente e de forma coerente.

”

**Mário Tendeiro.**

***Deste modo, A Loja do Gato Preto pode expandir-se com confiança assegurando a mesma eficiência de gestão e uma visão global sobre as suas lojas em todo o mundo.***

Algumas das principais exigências e pedidos especiais d'A Loja do Gato Preto a que o LS Retail e a Arquiconsult deram resposta:

- . Funcionalidade;
- . Função de auto-reaprisamento, que transforma um processo manual num processo automatizado;
- . Interação online, que consiste na instalação de um interface e-Commerce, que também permite aos clientes verificar stock da loja através da página e-Commerce;
- . Inventário de stock, que permite verificar em tempo real o stock no tablet;
- . Modo de formação, que permite mudar entre o modo normal e de formação no POS, para que possa formar o pessoal de forma mais eficiente em todas as operações diárias;
- . Vários tipos de personalização que vão de encontro às regras legais e fiscais de cada um dos países;
- . Funcionalidade de Business Intelligence.

“ O LS Retail NAV fornece a amplitude e a profundidade das funcionalidade exigidas pel' A Loja do Gato Preto, sem a necessidade de construir, gerir e manter múltiplas aplicações e interfaces. Com esta solução A Loja do Gato Preto consegue o controlo por parte da sede sobre a manutenção de dados comuns a todas as lojas, produtos, clientes e fornecedores. Conseguindo melhorias no planeamento das decisões de gestão, maior escalabilidade e relatórios de desempenho em tempo real. ”

**Rui Santos, Director Geral da Arquiconsult.**

## **SOBRE A ARQUICONSULT**

Arquiconsult é uma empresa de consultoria de sistemas de gestão de informação, assente em tecnologias Microsoft Dynamics 365, com escritórios em Barcelona, Bilbao, Lisboa, Luanda, Madrid, Porto, Riyadh, Salamanca, Sevilha e Vila Real.

Com uma equipa de consultores experiente e altamente qualificada, já implementou algumas das mais complexas Soluções de Negócio Microsoft Dynamics, sendo por isso frequentemente referida a clientes internacionais para as suas implementações no nosso país.

A Arquiconsult inova constantemente a sua oferta e tem disponíveis múltiplas verticalizações para diversos setores de atividade, que acrescentam valor ao Microsoft Dynamics. O Microsoft Dynamics AX é um exemplo claro que nos permite colocar à disposição das empresas portuguesas e internacionais a melhor e mais completa solução integrada de Gestão.

#### **Alguns clientes de referência nos vários setores de actividade:**

- Polopique
- Dunlop Protective Footwear
- Teka Portugal
- Klaveness
- Farfetch
- Stericycle
- SAPA
- Gunnebo
- Tecnocabel

### **LOCALIZAÇÕES**

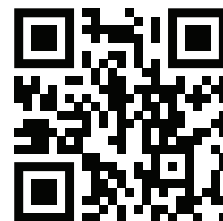
BARCELONA | BILBAO | LISBOA | LUANDA | MADRID  
PORTO | RIYADH | SALAMANCA | SEVILHA | VILA REAL

**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  
comercial@arquiconsult.com



[www.arquiconsult.com](http://www.arquiconsult.com)

Co-Financed:

