

CASO DE ÉXITO



TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Dunlop Protective Footwear (DPF) es el principal fabricante de calzado de protección con presencia en más de 50 países en todo el mundo. DPF desarrolla y fabrica botas impermeables adaptadas a las particularidades de diversos sectores de actividad, caracterizadas por altos estándares de calidad e innovación, garantizando el confort y la protección necesarios.

Con planes ambiciosos de crecimiento para 2021 y más allá, y con el objetivo de afirmarse de manera más consistente en el mercado global, DPF está avanzando en la modernización de sus sistemas de gestión. El logro de sus metas requiere la creación de una plataforma común, una estrategia comercial sólida basada en ventas multicanal para ampliar las ventas B2C y B2B, la digitalización de los procesos de compra, y un control integrado altamente eficiente de la cadena logística global y de informes, respaldado por herramientas operativas y de gestión.

Para alcanzar estos objetivos, DPF decidió reforzar su enfoque en las soluciones empresariales de Microsoft, incluyendo la actualización de su ERP a Dynamics 365 Finanzas y Gestión de la Cadena de Suministro (Dynamics 365 F&SCM). Aprovechando el proceso de actualización, DPF no solo busca optimizar y modernizar sus procesos, sino también armonizarlos a nivel global para obtener un enfoque de mercado consistente y uniforme. Esta armonización y optimización se logran a través del diseño e implementación de un Modelo CORE, basado en las mejores prácticas empresariales y potenciado por las soluciones de Microsoft.

“ Dynamics 365 F&SCM es muy importante y sin duda contribuirá en gran medida al éxito que ya estamos viendo en nuestra estrategia B2C.

Alfred Muller | Gerente de Tecnologías de la Información

LA IMPORTANCIA DE LA DIGITALIZACIÓN

Incluso antes de la pandemia, la administración de DPF reconoció la importancia de la transformación digital, considerando este proceso esencial para la modernización y el crecimiento. La situación actual de la pandemia solo ha acelerado un proceso que ya se consideraba vital.

La empresa está atravesando una fuerte transformación tecnológica en asociación con Arquiconsult, que comienza con el proyecto de implementación del ERP, totalmente basado en la nube, y se extiende a un alcance estratégico más global.

El objetivo es estandarizar las prácticas operativas y de gestión en las ubicaciones de la empresa a nivel mundial, e interconectar la información de varios departamentos de manera más automatizada. De esta manera, será posible contar con una gestión sostenible basada en datos de todos los segmentos de actividad.

Con la actualización del ERP a la versión Dynamics 365 Finanzas y Gestión de la Cadena de Suministro (Dynamics 365 F&SCM), DPF basará toda su plataforma de TI en soluciones en la nube del ecosistema Microsoft Dynamics 365.



//

Dunlop ha reconocido antes de la situación de la pandemia que se necesita una mayor digitalización, "esencial" es quizás una palabra mejor.

Alfred Muller | Gerente de Tecnologías de la Información



DYNAMICS 365 F&SCM Y LA ESTRATEGIA COMERCIAL

La necesidad de estandarizar procedimientos en todas las sucursales hace indispensable implementar un ERP capaz de almacenar información de todos los sectores operativos, desde la planificación, la producción o las finanzas, en una vista única, integrada y consolidada.

//

Como Dynamics 365 F&SCM ofrece una gran cantidad de funcionalidades preconfiguradas, la necesidad de 'trabajo a medida' es limitada. Proporciona una herramienta para examinar sus procesos y optimizarlos de manera eficiente, utilizando soluciones estándar preconfiguradas."

Alfred Muller | Gerente de Tecnologías de la Información

Hay varias razones para migrar a Dynamics 365 F&SCM, sin embargo destacamos la estrategia de 'One Version' de Microsoft, que permite al cliente beneficiarse de cualquier actualización de la solución sin necesidad de asignar un equipo de técnicos para dar soporte a estas actualizaciones. Posteriormente, la adopción de un modelo SaaS y, finalmente, un conjunto de funcionalidades listas para usar que mejoran los procesos sin necesidad de grandes personalizaciones.

Dynamics 365 F&SCM también es la solución que ha permitido a DPF mejorar sus canales de ventas B2B y B2C, facilitando que la empresa logre nuevas estrategias y modelos de ventas. La receptividad del público a la innovación del proceso de compra, a través de la digitalización del sistema, ya está bien reconocida. Hoy en día, desde cualquier punto, los equipos pueden integrar la información de manera efectiva, lo que resulta en una respuesta de mayor calidad para los clientes.

//

En un año trabajando con Dynamics 365 F&SCM para respaldar nuestra nueva estrategia B2C, hemos visto solo una pequeña fracción del producto y ya hemos experimentado los beneficios. Los próximos pasos para apoyar nuestro enfoque B2B multicanal incluyen discusiones sobre cómo hacer que los procesos existentes sean más eficientes.

Alfred Muller | Gerente de Tecnologías de la Información

COMPLEMENTARIEDAD DE SOLUCIONES

Además de la adopción de una versión más robusta del ERP, surge la necesidad de obtener perspectivas válidas y precisas de toda la cadena, desde la producción hasta la venta, siendo el desarrollo de nuevos canales y estrategias de ventas uno de los propósitos de la empresa. Es por eso que, en paralelo, surge la implementación de Dynamics CRM e Inteligencia de Negocios.





Todos estos productos de Microsoft forman el núcleo del ecosistema como una herramienta de trabajo integrada para toda la organización.

Alfred Muller | Gerente de Tecnologías de la Información

Dynamics 365 F&SCM soporta todos los procesos internos desde Servicio al Cliente, Logística, Planificación, Producción y Finanzas, mientras que Dynamics CRM Sales llegó para respaldar todas las acciones de Marketing y Ventas, mejorando el análisis de mercado e identificando clientes potenciales.

CRM Sales permite la automatización de la fuerza de ventas, comprender mejor las necesidades de los clientes, interactuar de manera más eficiente y aumentar las ventas.

Con Dynamics 365 Sales, usted puede:

- Tener visibilidad sobre sus oportunidades, comunicaciones y recursos, y acceder a datos estadísticos.
- Disponer de información y contenido auxiliar en una plataforma común compartida por todos los miembros de su equipo.
- Monitorear y verificar los resultados del trabajo en tiempo real.
- Aprovechar las redes sociales en el proceso de ventas mediante el intercambio de información relevante.
- Impulsar las ventas cruzadas y aumentar sus ventas utilizando los datos provenientes de Power BI.

Apoyando ambas soluciones, tanto ERP como CRM, se encuentra Business Intelligence, que con una solución de autoservicio como Power BI, permite a todos los usuarios acceder a datos creíbles y actualizados, facilitando el análisis de información, informes eficientes y una actividad precisa.



Dynamics 365 F&SCM tiene una estructura muy familiar para los usuarios existentes de AX, lo que ayuda mucho a adoptar otras aplicaciones de Microsoft. Dynamics 365 Sales es un buen ejemplo. Power BI se adoptó muy rápidamente ya que es una herramienta de BI de autoservicio. Funciona rápidamente, de manera sencilla y sin necesidad de mucho entrenamiento. En general, vemos que trabajar en un ecosistema alineado rápidamente genera una sensación de 'confort'.

Alfred Muller | Gerente de Tecnologías de la Información

DPF apoya toda su operación en la nube. ¿Por qué esta elección? Porque trabajar en la nube implica poder trabajar desde cualquier lugar, esté donde esté y en cualquier dispositivo. El navegador es la única herramienta necesaria. Como DPF es una empresa global, la adopción de plataformas en la nube también permite compartir sistemas independientemente de la geografía.

En todos los procesos de modernización tecnológica, el factor humano es importante, así como su adaptación a nuevas herramientas. DPF ha observado un proceso de adaptación gradual, positivo y consistente en línea con la estrategia de la empresa.

La estructura de Dynamics 365 F&SCM es muy similar a la de Dynamics AX anterior y otros productos de Microsoft, lo que permite un modo de operación similar al anterior y facilita la adopción de otras aplicaciones de soporte.



SOBRE ARQUICONSULT

Arquiconsult es una empresa de consultoría en sistemas de información, basada en tecnologías Microsoft Dynamics 365, con oficinas en Lisboa, Oporto, Vila Real, Barcelona, Madrid, Sevilla, Salamanca, Luanda y Riyadh.

Formado por un experimentado equipo de consultores, habiendo ya implementado algunas de las más complejas Soluciones Empresariales de Microsoft Dynamics y es frecuentemente referenciado a clientes internacionales para sus implementaciones en nuestro país.

Arquiconsult está en constante innovación en su oferta y dispone de varios verticales, para varios sectores de actividad, que aportan valor a Microsoft Dynamics 365.

Dynamics AX es un claro ejemplo de una solución, que nos permite proporcionar la mejor y más completa solución de gestión integrada a las organizaciones de todo el mundo.

Algunos de nuestros clientes de referencia en varios sectores de negocios:

- Polopique
- Teka Portugal
- Klaveness
- Farfetch
- Stericycle
- SAPA
- Gunnebo
- Tecnocabel

OFICINAS

LISBOA | OPORTO | VILA REAL | LUANDA | BARCELONA
| SEVILLA | MADRID | SALAMANCA | RIYADH

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