

CASO DE ÉXITO



gato preto

Fundada en 1986 en Lisboa por Marina Reis Ramos y Mário Tendeiro, "Gato Preto" se dedica a la comercialización de productos de decoración bajo el lema "Casas libres, dueños felices".



En 1986, existía muy poca oferta de objetos para el hogar y casi nada de Portugal, a excepción de las tiendas dirigidas al turismo. El proyecto "Gato Preto" arrancó con la visión de dar a conocer la belleza del artesanato de todo el país.

El producto debía respetar dos reglas: ser portugués y estar hecho a mano, es decir, no industrial. Aunque la empresa había registrado bastante éxito, el concepto resultó ser demasiado limitado. Los deseos del público no se limitaban a productos artesanales, por lo que "Gato Preto" buscó otras opciones, añadiendo a su selección mobiliario, productos de iluminación, textiles para el hogar y decoración, incluyendo productos de los cuatro rincones del mundo.

Durante su expansión, "a Loja do Gato Preto" amplió la gama de productos a soluciones para la vida cotidiana: utensilios de cocina y baño, y en 1999 la empresa comenzó a diseñar sus propios productos. Actualmente, una gran proporción de los productos a la venta son diseñados exclusivamente desde el papel hasta el producto final por la empresa, incluyendo el concepto, diseño, elección de materiales y texturas, representados en variados utensilios de cocina, baño y colecciones completas de cojines, mantas y cortinas.

La empresa completó, por tanto, un ciclo, manteniendo la creación portuguesa y la producción de productos en todo el mundo. Todos los años se lanzan alrededor de 30 colecciones completas, siendo un número considerable en ediciones limitadas. Muchas de estas colecciones han recibido varios premios como resultado de las propuestas diferenciadoras que representan y son también el resultado de una relación larga y cercana con el público.

La empresa se internacionalizó en 2002 y eligió España como punto de partida, respondiendo a la afectividad e interés demostrados por los clientes que habían visitado las tiendas en Portugal. En 2011, la empresa tenía 71 tiendas en la Península Ibérica, en lugares como la Rua de Sta. Catarina – Oporto, Rua do Carmo – Lisboa, Calle Velázquez – Madrid, Mataró Parc – Barcelona, Centro Colombo, NorteShopping, Almada Forum, La Cañada - Marbella y AlgarveShopping.

Desde abril de 2011, la empresa inició su negocio en Francia.

"EL GATO NO SE DETIENE"

representa un concepto que refleja un estilo de vida irreverente. Teniendo en cuenta el dicho popular que dice "El Gato no se queda quieto", "Gato Preto" se mueve hacia una mezcla de estilos y tendencias, presentando cada semana nuevos productos que ofrecen ambientes originales y diversificados.

LS Retail NAV y Microsoft Dynamics NAV - Integración Completa

"Nos encontramos bastante alejados del típico minorista del mercado de gran distribución", afirma Mário Tendeiro, propietario de "Gato Preto". "Nuestras tiendas requerían una solución escalable que pudiera servir como columna vertebral para el futuro. Desde el principio fue claro que necesitábamos una solución con una única tecnología que nos permitiera un acceso mejorado a información más precisa, y nuestro objetivo principal era que fuera fácil de utilizar".



"Dado que la tecnología de Microsoft está en el núcleo de la solución, la hace muy fácil de utilizar", dice Mário Tendeiro. "Dynamics NAV es muy importante para nosotros y LS Retail es una extensión de esa interfaz, es muy intuitivo. No podemos distinguir dónde termina NAV y dónde comienza LS Retail NAV."

Con una versión anterior de LS Retail aún en varias de sus tiendas, "Gato Preto" decidió actualizar a la nueva versión, LS Retail NAV 5.0, que permitió la integración de toda la operación. La empresa colaboró con Arquiconsult, socio competente Gold ERP de Microsoft y socio de LS Retail en Portugal y España, para implementar la solución.

"El equipo de Arquiconsult fue muy profesional y comprendió perfectamente nuestros requisitos".

LS Retail NAV es una solución integral de retail basada en Microsoft Dynamics NAV. La capacidad diferenciadora de utilizar una sola aplicación para cubrir todas las áreas, desde los terminales POS, sistemas de tienda, back office y sede, significaba que los problemas de integración de sistemas de 'Gato Preto' pronto serían cosa del pasado.

Rui Santos, Director General de Arquiconsult, explica:

'LS Retail NAV proporciona la amplitud y profundidad de funcionalidades exigidas por la empresa, sin la necesidad de construir, gestionar y mantener múltiples aplicaciones e interfaces. Esta solución ofrece mejoras en la planificación de decisiones de gestión, mayor escalabilidad y reportes de desempeño en tiempo real.'

"LS Retail ofrece una amplia gama de opciones en cuanto a la visualización y análisis de datos de ventas", comenta Mário Tendeiro. "El histórico de ventas nos proporciona una visión a largo plazo de los datos relacionados con las ventas. Basado en datos de ventas registradas, permite a los gerentes visualizar el desempeño de las tiendas. Podemos ver el desempeño individual de las tiendas o grupos de tiendas, y analizar la efectividad de promociones específicas. De esta manera, podemos evaluar el desempeño de categorías individuales de productos y grupos de productos."

Dice Mário Tendeiro.

Un informe de distribución de ventas por horas permite a "Gato Preto" la posibilidad de observar el rendimiento de sus tiendas en diferentes períodos del día, con la opción de visualizar la distribución de ventas basada en terminales POS, ingresos totales, número de clientes, número de productos o promedio del valor del carrito de compras. Además, el informe cuenta con varias opciones que pueden ser utilizadas para impresión y análisis en línea.

PRODUCTIVIDAD MEJORADA

Al integrar el flujo de datos entre las funciones de retail y contabilidad, "Gato Preto" ha eliminado errores de datos y el procesamiento manual de los mismos.

"Dado que Microsoft Dynamics NAV y LS Retail NAV operan bajo una plataforma única, ahora solo existe una versión de la verdad", dice Mário Tendeiro. "En este momento, todos los datos están almacenados en la sede y sabemos que son precisos. Tenemos procesos mucho más rápidos porque los datos fluyen sin problemas de una parte de la empresa a otra. Otro beneficio es que la sede tiene ahora control total sobre los precios. Podemos imponer directamente los precios en las tiendas desde la sede."

RELATÓRIOS SOFISTICADOS

La consolidación del comercio, facturación y sistemas de pedidos en una plataforma homogénea ha permitido a "Gato Preto" obtener datos precisos y generar informes sofisticados. Como resultado, la empresa ha podido expandirse con la confianza de mantener la misma eficiencia de gestión y una visión integral de todas las tiendas en todos los países.

Integración de la gestión de recursos humanos a través de Arquiconsult

La solución Microsoft Dynamics NAV – NAVHR – fue la elección obvia para el área de recursos humanos, debido a su fuerte integración con Microsoft Dynamics NAV, especialmente con Contabilidad, Ventas y Cobros, Compras y Pagos, Inventarios y naturalmente con LS Retail.

La nómina en empresas minoristas requiere una solución flexible que abarque el volumen de ventas, los turnos, el absentismo y el registro de horas extraordinarias. Debido a la amplia dispersión geográfica de las tiendas de "Gato Preto", fue necesario abordar varios acuerdos diferentes con distintas exigencias.

Dynamics NAVHR no solo pudo manejar estos requisitos en Portugal, sino también en España (con diferentes requisitos legales), acompañando así la expansión de "Gato Preto" y permitiendo que la nómina de ambos países (involucrando a más de 1000 empleados) sea realizada por solo dos personas.

PRINCIPALES BENEFICIOS

- Funcionalidades completas de Business Intelligence.
- Una poderosa herramienta para el control centralizado por parte de la sede sobre el mantenimiento de datos comunes en todas las tiendas, como productos, clientes y gestión de proveedores.
- Flexibilidad de una única aplicación, lo que significa que la mayoría de las funcionalidades están disponibles a nivel de tienda, sede o ambos.
- La aplicación puede ser configurada según requisitos específicos, lo que minimiza la necesidad de soluciones personalizadas de alto costo.
- Fácil de aprender.
- Solución global.

ARQUICONSULT 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



Co-financed by

