



“Ls Retail nos ha permitido analizar con gran detalle el comportamiento de nuestros clientes, hemos podido llevar a cabo un programa de fidelización y nos ha permitido gestionar acciones de Marketing y evaluar la eficacia de las mismas”

Caso de éxito Larraz

Solución: Microsoft Dynamics NAV
LS Retail

Fernando García
Responsable del proyecto

Larraz es una empresa que nació en 1883 con dos áreas de negocio claramente diferenciadas: por un lado, tiene una tienda de manualidades, mercería, labores y productos de ocio creativo.

Es la mayor tienda en Aragón y una de las mayores de España. Destaca por ofrecer una muy amplia variedad de artículos como, por ejemplo, costura, lanas e hilaturas, scrapbooking, papelería creativa, mercería textil y metálica, labores, découpage, pinturas, arcillas y modelables, manualidades infantiles, libros y publicaciones especializadas, goma eva, patchwork, artículos para decorar (de madera, cristal, porex, cartón, tela...), cordonería, pasamanería, manualidades con arenas, telas... También imparte cursos de manualidades.

Por otro lado, Larraz se dedica a la fabricación y venta de banderas, mástiles, bordados y productos personalizados a nivel nacional.



SITUACIÓN

Larraz necesitaba un programa que se integrara con Microsoft Dynamics Nav, puesto que este era el ERP que usaban en los otros negocios.

El principal problema al que se enfrentó Larraz fue el de encontrar una solución capaz de manejar la heterogeneidad de los productos que vendía en su tienda: una o más variantes (color, talla, volumen...), unidades de compra y venta diferentes, productos fabricados con componentes, productos agrupados en blisters, productos que se venden al corte o al peso, definición y control de los valores de stock mínimo y máximos, clasificación en familias, códigos de barras del fabricante o generados por Larraz, tarifas de precios para minoristas y distribuidores, etc.

Además, Larraz buscaba una solución que le permitiera crear un programa de fidelización de clientes mediante tarjeta de clientes, asignación de puntos, publicidad y ofertas personalizadas, segmentación de clientes, etc.



SOLUCIÓN

Aitana, considerado el mejor partner de LS Retail de España y como partner de Larraz en Dynamics NAV, les ofreció la mejor solución posible a su problemática y expuso de una manera esencial todos los beneficios que podían obtener con la implantación de LS NAV de LS Retail.

LS NAV posibilita a las empresas para gestionar a través de unos puntos de venta avanzados, la gestión del producto, del almacén y del back office, y hace un profundo análisis e informes del negocio. La solución era muy fácil de configurar y de usar, muy flexible y escalable, por lo que se adaptaba a las necesidades de Larraz y de sus cambios.

En un primer momento, se evaluaron dos programas de partners de Microsoft Dynamics Nav. Programas con características de TPV y gestión de productos, pero no llegaban a la precisión y adaptabilidad que ofrece LS Retail.

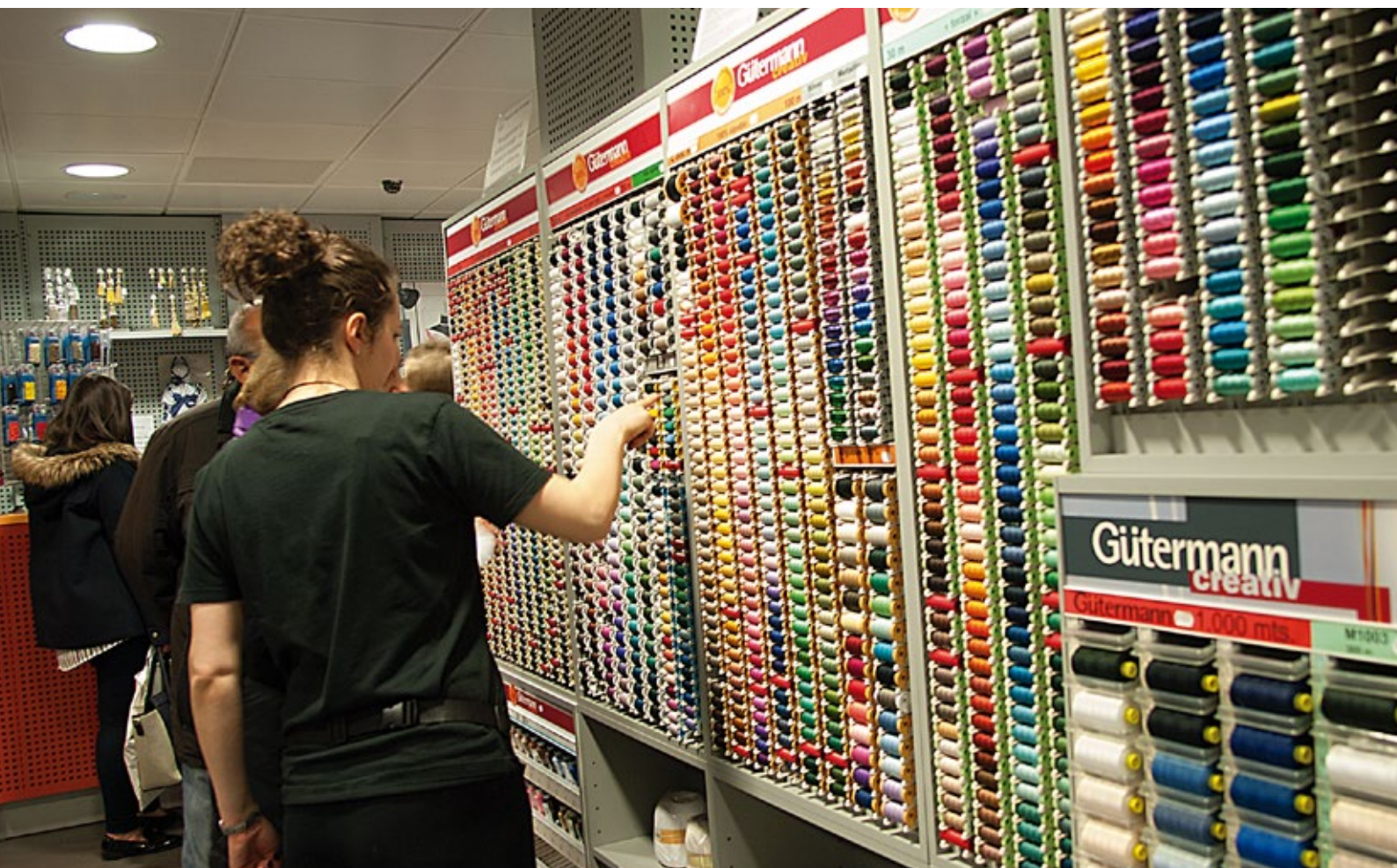
Escogida la mejor solución, había que migrar desde un sistema antiguo, con especial dificultad por el volumen de datos, a integrar y adaptar a la estructura de NAV-LS Retail. Al tratarse de un comercio de gran afluencia, abierto de lunes a sábado, no se podía interrumpir el servicio informático, lo que obligaba a realizar el arranque definitivo en un sólo día.

La solución abarcaba, por lo tanto, todos los campos de gestión de la actividad empresarial. Más de 8.000 fichas de clientes, más de 35.000 fichas de contactos con tarjeta del Club Larraz, más de 800 fichas de proveedores y más de 52.000 fichas de artículos.

En este sentido, se necesitaba una interfaz de TPV intuitiva y de manejo rápido para el uso del personal de caja. LS Retail proporcionaba la flexibilidad necesaria para la gestión de varias ofertas y promociones simultáneas, sin que la intervención del personal de la caja sea necesaria.

Además, la solución permite desarrollar un plan de fidelización de clientes mediante la gestión de un club, con tarjetas personales y condiciones especiales.

Esta implementación es especialmente interesante porque en los comercios de su sector es muy poco frecuente usar un sistema de gestión integrada de compras, ventas, contabilidad y TPV. Esto les ha permitido tener un comercio prácticamente de auto-servicio, lo que redonda en una mejor satisfacción del cliente y, por lo tanto, fidelización del mismo.





BENEFICIOS


Con la implantación de Microsoft Dynamics NAV y LS Retail, Larraz ha conseguido centralizar toda la información y ganar eficiencia en la toma de decisiones.

También ha reducido costes gracias a la gran mejora de la gestión de la cadena de suministro. Ahora se realiza un seguimiento estricto de los pedidos a los proveedores y se realizan en base a las necesidades de producción, minimizando el stock necesario.

Además, se ha conseguido maximizar los beneficios con el estudio de los márgenes y precios óptimos que se puede realizar.

Acerca de Aitana

Si desea obtener más información acerca de los servicios y soluciones de Microsoft Dynamics NAV y LS Retail:

 902 500 358

 mkt@aitana.es

 <http://www.aitana.es>

Microsoft Partner

Gold Enterprise Resource Planning
Silver Cloud Customer Relationship Management
Silver Customer Relationship Management
Silver Cloud Productivity
Silver Data Platform
Silver Data Analytics
Silver Midmarket Solution Provider
Silver Small and Midmarket Cloud Solutions
Silver Volume Licensing
Silver Intelligent Systems

AITANA
MADRID BARCELONA VALENCIA ZARAGOZA

AITANA

 Microsoft Dynamics


LS RETAIL