

“Llevo más de 30 años en el sector(...), he realizado multitud de implantaciones y puedo decir que es la primera vez que el nivel de error se acerca al cero”

Albert Puigvert

Caso de éxito **Gran Jonquera Outlet & Shopping**

Solución : LS Retail

Microsoft Dynamics NAV



OUTLET & SHOPPING
GRAN JONQUERA

El Grupo Escudero es propietario de diferentes negocios en La Jonquera, entre los que se encuentran varios supermercados, varios restaurantes, un hotel y una tienda de deportes. Gran Jonquera Outlet & Shopping es una innovadora oferta comercial que combina moda y moda outlet. Más de 50 tiendas, restaurantes, supermercado, perfumería, parafarmacia, tiendas de complementos, de mascotas y un cine 5D de pequeño formato.

SITUACIÓN

El Grupo ha sufrido un rápido crecimiento en los últimos 15 años, sin embargo, este crecimiento no ha ido acompañado de un crecimiento acorde en las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), representando éstas, un cuello de botella para su expansión y sobre todo para la apertura de nuevos negocios.

La apertura de un nuevo supermercado suponía para el grupo un nuevo punto de inflexión en el planteamiento de un cambio en las TIC. Una infraestructura tecnológica descentralizada, la dispersión y la duplicación de la información podían entorpecer su apertura.

Desde el punto de vista de la propiedad había una demanda de obtener, sobre todo, el control sobre la organización, el de tener todos los negocios integrados y disponer, tanto a nivel financiero como de compras y de ventas, de una información analítica fiable para la toma de decisiones.

Aitana ha recibido la certificación LS Retail Partner Gold 2014 por su crecimiento en el sector gracias a las últimas implantaciones con éxito de la solución en varios clientes.



LS Retail
Certified **Partner**
Gold 2014

SOLUCIÓN

La eliminación de errores, tan presentes en el sistema anterior ha sido de los objetivos más marcados por dirección y ampliamente convertidos en realidad. El manejo de más de 11.000 referencias de producto, de más de 20.000 recepciones de género anuales y de muchos millones de líneas de venta obliga a disponer de un buen flujo de trabajo y de un sistema fiable y robusto que minimice esa posibilidad de error.

A día de hoy, desde la creación de la demanda de producto hasta la venta, pasando por la recepción y almacenaje del género, no existe ni una sola entrada de referencias o códigos manuales. Absolutamente todo el circuito es realizado por el sistema, PDAs y escaners de salida. Mejora en la experiencia de compra de los clientes. La implantación de TPV seguros, fiables rápidos, y adaptables a cada contexto ha contribuido en mucho a la consecución de este objetivo.

Desde el área de tecnologías de la información hemos trabajado sobre dos objetivos básicos:

Asegurar la continuidad de negocio, puesto que se trata de tiendas abiertas los 365 días y el front office debe continuar funcionando bajo cualquier circunstancia adversa no prevista. En esta parte ha sido básico disponer de un sistema de TPV que puede trabajar tanto on como off-line y de un sistema de replicación totalmente desatendido como es del Data Director.

Eliminación de la presente y de las futuras brechas tecnológicas. De hecho hemos pasado de un sistema pull donde cualquier requerimiento tenía que solicitarse a los desarrolladores del programa de gestión, a un sistema push donde tanto Microsoft como LS Retail nos ofrecen, a través de sus versiones, nuevas funcionalidades que podemos aplicar y que nos hacen crecer conjuntamente.

Tener una arquitectura abierta, flexible y adaptable. Cuando hablamos de una empresa mediana con un nivel de facturación importante es básico disponer de la posibilidad de llevar a cabo la implantación de nuevas funcionalidad o la adaptación de las existentes así como la posibilidad de integrar nuestros sistemas con los sistemas de terceros. Este es, sin duda, uno de los puntos fuertes de Microsoft Dynamics NAV y el vertical LS Retail.

GRAN  JONQUERA
OUTLET & SHOPPING

[HOME](#) [HORARIOS](#) [COMO LLEGAR](#) [SERVICIOS](#) [GRAN JONQUERA](#)

[TIENDAS](#) [MODA](#) [RESTAURACIÓN](#) [PROMOCIONES](#) [AGENDA](#) [GRUPOS](#) [CONTACTO](#)

**EQUÍPATE
DE OTOÑO**
A PRECIOS INCREIBLES

EL CENTRO
COMERCIAL
DONDE TODO
EMPIEZA



www.granjonquera.com

AITANA

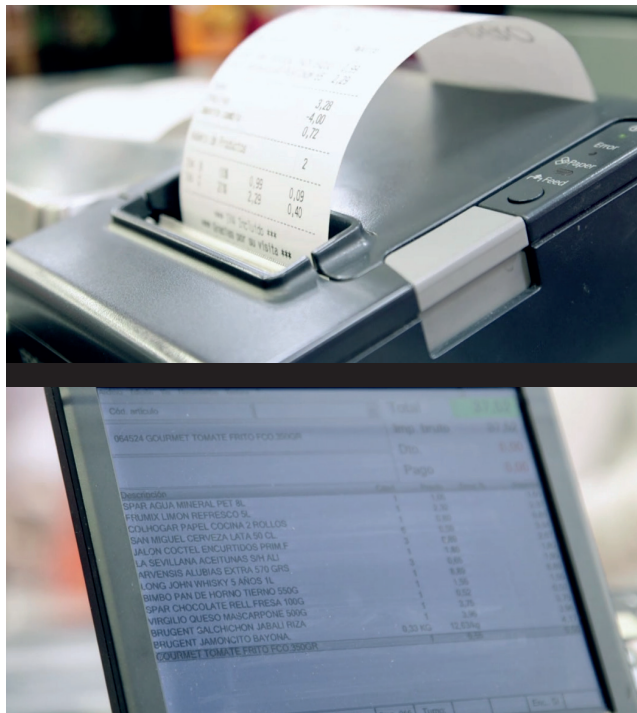
 Microsoft Dynamics

 **LS Retail**

BENEFICIOS

La reducción de costes que vino de la mano de las mejoras aplicadas sobre la cadena de aprovisionamiento. El gasto principal en el negocio minorista se encuentra en la cadena de aprovisionamiento y concretamente en la parte compras, en este sentido el control y evaluación de los proveedores y de sus productos es uno de los objetivos centrales. La posibilidad de estudiar exhaustivamente los márgenes y hallar los precios de venta óptimos debe, inevitablemente, desembocar en la obtención del máximo beneficio económico.

En este sentido se calculó que el retorno de la inversión del proyecto ha sido inferior a 2 años, quizá podríamos hablar de un retorno de 1 año y medio.



LS Retail es el proveedor líder de soluciones end to end para el retail y la hostelería basados en la tecnología

Microsoft Dynamics. LS Retail se distribuye con el apoyo de más de 140 partners certificados en más de 60 países, lo que hace posible el despliegue de LS Retail a nivel mundial. Este es probablemente el mayor canal existente

de verticales de Microsoft Dynamics. LS Retail se ha instalado en más de 2.300 empresas con 45.000 tiendas que operan más de 103.000 terminales de punto de venta en todo el mundo.



www.aitana.es

PARA MÁS INFORMACIÓN

Si desea obtener más información acerca del centro comercial Gran Jonquera Outlet & Shopping, acceda a su portal online: www.granjonquera.com

Si desea obtener más información acerca de los productos y servicios de Aitana, llame al número: 902 500 358, o visite el sitio Web: www.aitana.es

© 2003 Microsoft Corporation. Reservados todos los derechos.

Este caso práctico sólo tiene fines informativos. MICROSOFT NO OTORGA GARANTÍAS EXPRESAS NI IMPLÍCITAS EN ESTE RESUMEN.

Microsoft, es marca registrada o marca comercial de Microsoft Corporation en Estados Unidos y/o en otros países. Los nombres de las empresas y productos reales aquí mencionados pueden ser marcas comerciales de sus respectivos propietarios.

Fecha de publicación: Noviembre 2014