



Microsoft Dynamics Caso de éxito: COVALDROPER GRUPO



Góndola, la solución definitiva el sector de la Distribución, se adapta a la cultura y concepto de gestión de Covaldroper.

Visión General

País: España.

Sector: Distribución

Perfil de cliente

Covaldroper Grupo es una compañía consolidada que aglutina más del 60% de las droguerías de la Comunidad Valenciana.

Situación

Pretende convertirse no sólo en una Central de Compras sino además en una Central de Servicios, dónde contribuya a la evolución comercial de sus puntos de venta.

Solución

Góndola sobre Microsoft® Dynamics NAV se ha consolidado como una herramienta flexible y abierta que satisface las demandas de gestión de Covaldroper Grupo.

Beneficios

- Una solución adaptada a las necesidades del Grupo
- Una cadena de ventas bien organizada.
- Obtención de mejor servicio tanto en calidad como en rapidez.
- Una solución flexible, abierta y en continua evolución

" Por nuestra estructura societaria (Cooperativa), por los condicionantes marcados por la consolidación de procesos históricos, por la relación especial con nuestros clientes que a la vez son dueños de la entidad, EuclidesBíndar nos aportó sobre un producto estándar una solución sectorial que adaptaba muchos procesos a nuestra cultura y Concepto de Gestión que se salían de las soluciones estándar existentes en el mercado."

Hoy en día, Covaldroper Grupo es una compañía consolidada que aglutina más del 60% de las droguerías de la Comunidad Valenciana.

La modernización de sus establecimientos y Sistemas de Ventas, le permite competir eficazmente con las grandes superficies.

Góndola está contribuyendo a lograr los objetivos estratégicos de Covaldroper Grupo en áreas como la comunicación, la calidad del servicio, merchandising y finanzas.

La solución permite establecer una relación de mayor confianza con el proveedor generando un canal seguro para las distintas unidades de negocio: perfumería, cosmética, droguería, pintura y moda interna.



“Después de un proceso de implantación complejo, fruto de embarcarnos en el proceso de implementación con el partner inapropiado, hemos conseguido resultados óptimos, principalmente resultado de la colaboración con nuestro socio tecnológico EuclidesBíndar. El grado de satisfacción del personal se puede considerar alto y los objetivos departamentales se han alcanzado ampliamente”

D. Arturo Marco. Director General Covaldroper Grupo

Situación

Covaldroper Grupo desarrolla su actividad en la Distribución al Mayor de Productos de Droguería, Perfumería, anexos de Pinturas y Lencería/Mercería.

Nace en 1.995 de la fusión de dos empresas constituidas en los años 60 en Valencia. En la actualidad cuenta con una plantilla de más de 70 empleados, 11-000 m² en la Central, 800 puntos de venta asociados y una facturación de 30,9 millones de euros en 2008.

Hoy en día, Covaldroper Grupo es una compañía consolidada que aglutina más del 60% de las droguerías de la Comunidad Valenciana. La modernización de sus establecimientos y sistema de ventas, le ha permitido sobrevivir a la competencia de las grandes superficies. La Dirección de Covaldroper Grupo tiene claro que hoy, para competir, no es suficiente “comprar bien” sino que es preciso “saber vender” y dar salida a la mercancía apoyándose en la promoción, la publicidad y la imagen colectiva de una Cadena de Ventas bien organizada.

De ahí la estrategia desarrollada por la Sociedad en los últimos años. “Covaldroper Grupo pretende convertirse no sólo en una Central de Compras, sino además, en una Central de Servicios para sus asociados, donde contribuya a la evolución comercial de sus puntos de venta. El objetivo es aportar herramientas de gestión y estrategias para los puntos de venta asociados, donde el grado de compromiso de Covaldroper Grupo con

éstos y éstos con la Central vaya más allá del servicio de productos a buenos precios” –explica Arturo Marco, Director General de Covaldroper Grupo.

El Sistema de Gestión anterior era un sistema cerrado, modo texto, por lo que entre otras cuestiones, la integración con las herramientas de ofimática (Word, Excel, etc.) requería bien un programa específico de extracción de datos, bien una sentencia SQL que generaba un fichero a importar.

En definitiva, el Sistema de Gestión anterior no satisfacía las demandas de gestión e información de la Sociedad ni ofrecía posibilidades de crecimiento. De ahí la necesidad de trabajar con una nueva herramienta en un entorno abierto que ofreciera mayores posibilidades de desarrollo y evolución que el Sistema de Gestión anterior.

Solución

El Sistema de Información es esencial en la nueva estrategia desarrollada por la compañía. Covaldroper Grupo precisaba trabajar con una herramienta que fuera flexible, abierta y que satisficiera las demandas de gestión de Información de la Sociedad, con posibilidades de crecimiento y desarrollo, prestaciones que el Sistema de Gestión anterior ,o ofrecía.

“Covaldroper Grupo pretende convertirse no sólo en una Central de Compras, sino además, en una Central de Servicios para sus asociados, donde contribuya a la evolución comercial de sus puntos de venta. El objetivo es el aportar herramientas de gestión y estrategias para los puntos de venta asociados, donde el grado de compromiso de Covaldroper Grupo con éstos y éstos con la Central vaya más allá del servicio de productos a buenos precios”

D. Arturo Marco, Director General Covaldroper Grupo

Después de una prospección del mercado de software para la empresa media, Covaldroper Grupo selecciona la Solución Microsoft® Dynamics NAV sobre Windows porque les parece la más adecuada, tanto por su potencial como herramienta, como por su adaptación al entorno Windows y la seguridad de contar con una Solución cierta con una gran cantidad de instalaciones realizadas en el mundo de la empresa.

En 2.001 se comienza a trabajar con la Solución. Los inicios son muy complicados y llevan a la Dirección de Covaldroper Grupo al cambio de partner. La elección recae sobre EuclidesBíndar por su buen posicionamiento y referencias en el sector de droguería y perfumería.

Góndola cubre las necesidades específicas de Covaldroper Grupo, especialmente en las siguientes áreas funcionales:

Ventas

- Sistema de Ventas Cash (cintas)
- Gestión de cobros (pagos centralizados con factura directa al cliente)
- Ordenes de preparación
- Tratamiento resto de pedidos
- Remesas de rappeles
- Gestión de abonos
- Pedidos por colas
- Pedidos por internet
- Página Web
- Política de promociones a clientes
- Etc.

Compras

- Plantillas proveedor
- Cargos extraordinarios
- Conceptos de descuentos y actividades promocionales en compras.
- Rappeles
- Etc.

Almacén

- Repaso de mercancía
- Validación de pedidos
- Zonas de almacén compras.
- Rutas de reparto
- Preparación de pedidos
- Etc.

En la actualidad Covaldroper Grupo trabaja con la última versión del producto Góndola sobre Microsoft® Dynamics NAV, dispone de 37 usuarios concurrentes y funcionalidad suficiente en todas las áreas del negocio (compras, ventas, gestión de almacén con dispositivos móviles, gestión financiera...).

Beneficios

Una Solución adaptada a las necesidades de Covaldroper Grupo

“Por nuestra estructura societaria (Cooperativa), por los condicionantes marcados por la consolidación de procesos históricos, por la relación especial con nuestros clientes que a la vez son dueños de la entidad, etc., **EuclidesBíndar** nos aportó sobre un producto estándar una solución sectorial que adaptaba muchos procesos a nuestra cultura y concepto de Gestión que se salían de las soluciones estándar existentes en el mercado”, -explica

Para más información

Si desea obtener más información sobre los productos y servicios de Microsoft póngase en contacto con nuestro Servicio de Atención al Cliente en el 902-197-198. Para obtener acceso a la información a través de Internet, visite:

www.microsoft.es

Si desea obtener más información acerca de los productos y servicios de Euclides Bínar, llame al número 902 636 036 o visite el sitio Web:

www.euclidesbindar.com

Arturo Marco, Director General de Covaldroper Grupo.

Una cadena de ventas bien organizada.

Góndola ha contribuido a lograr los objetivos del proyecto estratégico.

Este proyecto ha consistido en la creación de unos puntos de venta, unificados, con planteamiento de franquicias que reciben el asesoramiento de Covaldroper Grupo en áreas como la comunicación, la calidad del servicio, merchandising y finanzas.

De este modo se establece una relación de mayor confianza con el proveedor, generando un canal seguro para las distintas unidades de negocio: perfumería, cosmética, droguería, pintura y moda interna.

Obtención de mejor servicio tanto en calidad como en rapidez

La integración con herramientas de ofimática (Excel, Word, Outlook...) y el hecho de disponer de una plataforma tecnológica igual a la de los clientes, así como las funcionalidades de Góndola están permitiendo a Covaldroper Grupo obtener mejor servicio, tanto en calidad como en rapidez, al menor coste posible.

Expectativas cubiertas

“Después de un proceso de implantación complejo, fruto de embarcarnos en el proceso de implementación con el partner inapropiado, hemos conseguido resultados óptimos, principalmente resultado de la colaboración con nuestro socio tecnológico EuclidesBínar. El grado de satisfacción del personal se puede considerar alto y los objetivos departamentales se han alcanzado ampliamente.”, -explica Arturo Marco, Director General de Covaldroper Grupo. En la actualidad, para Covaldroper Grupo, Góndola sobre Microsoft®

Dynamics NAV se ha consolidado como una herramienta flexible y abierta que satisface las demandas de gestión del Grupo.

Una Solución en continua evolución

Cubiertas sus expectativas iniciales, Covaldroper Grupo está centrada en optimizar y agilizar sus procesos en cuanto a tiempos consiguiendo una considerable mejora en los niveles de servicio, tiempos de respuesta y fiabilidad de la información.

EuclidesBínar le está ayudando a analizar la mejor solución que permita a Covaldroper Grupo incrementar la productividad en los procesos de almacenaje mediante:

- La automatización de tareas
- La integración de la información generada en dispositivos móviles
- La reducción del tiempo y recursos que dedica la organización de Covaldroper Grupo a realizar las tareas de almacenaje.
-

Microsoft Dynamics

Microsoft Dynamics ofrece una amplia gama de aplicaciones y servicios empresariales integrados, diseñados para ayudar a las pequeñas, medianas y grandes empresas a estar mejor conectadas con clientes, empleados, socios y proveedores.

Para obtener más información sobre Microsoft Dynamics, visite: www.microsoft.es/dynamics

Software y servicios

Microsoft® Dynamics NAV ®

Microsoft® Windows®

Microsoft Office System

Microsoft Visual Studio®

Microsoft Windows Server System™

- Windows Server™
- Application Center
- BizTalk® Server
- Commerce Server
- Content Management Server
- Exchange Server
- Host Integration Server
- Internet Security & Acceleration Server
- Office SharePoint Portal Server
- Operations Manager
- Project Server
- Real-Time Communications Server
- SQL Server™
- Systems Management Server
- Windows Small Business Server

Microsoft Consulting Services

Hardware

servidor Netfinity

1 unidad de cinta DAT y DLT

HD

2 controladores SCSI

Discos Raid

6 discos de 16 Gb

4 discos de 33 Gb

Partners

EuclidesBíndar