

■ Licenciataria de la Marca Musimundo® da un Vuelco a su Amplio Catálogo de Productos



Company:

Musimundo

Industry:

Retail

Region:

LATAM

Solution:

Product MDM

Problema

Debido a que la compañía pasó de comercializar 5.000 productos – SKUs - a 20.000, provistos por aproximadamente 200 proveedores, en un total de 30 categorías. Se hacía necesario gestionar un complejo flujo de información de productos y clientes.

El crecimiento generado por su nuevo modelo de negocio generó nuevos equipos internos. Los ejecutivos de las áreas de Marketing, Diseño Gráfico, Compras y Comercial tenían que coordinar sus acciones para generar entre 2.5 y 3 millones de catálogos por mes, sumados a otros tipos de impresos promocionales. Y tenían que enviarlos rápidamente a las imprentas y/o a los medios de comunicación.

Esto configuraba un escenario complicado para la empresa.

Por una parte aumentaba la presión para hacer llegar las ofertas a los clientes antes que los competidores, pero esto encerraba a su vez un alto riesgo de que incluyeran errores que afectarían la credibilidad y la confianza de los consumidores en la marca. Pero a esto se agregaba que el apuro y los errores corrían en paralelo con el riesgo de que las autoridades impusieran severas multas cumpliendo con las normativas en vigor. (Ley de Defensa del Consumidor).

Desafíos

Al analizar el problema, los ejecutivos de Musimundo llegaron a la conclusión de que al no contar con una plataforma centralizada para la gestión de datos de los productos, resultaba imposible satisfacer estos requerimientos. Decidieron convocar a Stibo Systems, una compañía de clase mundial dedicada durante más de treinta años al desarrollo y actualización continua de tecnología para la Gestión de Datos Maestros.

Con base a su experiencia y “expertise”, Stibo recomendó la adopción de una solución semi-automática para que Musimundo pudiera contar un sistema que permitiera interconectar el sistema que almacenaba los datos con una plataforma adecuada para gestionarlos y optimizarlos para alimentar a los canales con estos mismos datos depurados, libres de errores, garantizando de ese modo la exactitud y la integridad de la información derivada a los procesos de impresión y comunicación a los clientes.

Resultados

Ahora Musimundo tiene el control completo de la producción de sus catálogos.

Con la nueva Plataforma STEP, Musimundo puede generar sus catálogos “in-house”, sin requerir la colaboración externa de una agencia.

Se ha reducido el tiempo de llegada al mercado, llegando con las ofertas antes que la competencia – tanto en medios impresos como en la prensa, en televisión y la entrega directa a los Clientes que cuentan con la Credencial de Musimundo. Al producir fácilmente los catálogos, las áreas cuentan ahora con un margen más amplio para publicar en tiempo y forma los 2,7 millones de catálogos que se imprimen mensualmente. La productividad general ha aumentado en un orden del 30%, así como el tiempo de entrega y de respuesta.

Musimundo produce ahora catálogos más completos y precisos con menos esfuerzo. Esto libera el tiempo de sus creativos para abordar nuevos desafíos y proyectos, utilizando el tiempo liberado para generar nuevo valor agregado al negocio.

La capacidad de cumplir con tiempos de entrega de su información promocional ha dejado de ser una restricción para Musimundo. La compañía cuenta ahora con una poderosa herramienta para apoyar su crecimiento. Con la capacidad de producir de un modo más eficiente versiones personalizadas de sus catálogos, Musimundo puede conectarse mucho más rápido con sus clientes y agilizar la implementación de sus acciones comerciales.

Solución

Después de acordar la incorporación de su tecnología mundialmente reconocida – llamada STEP - Stibo Systems llevó a cabo un cuidadoso relevamiento de los procesos y los sistemas que estaban siendo utilizados en Musimundo hasta ese momento. El resultado fue una comprensión profunda y detallada de las necesidades de la compañía, y el diseño de una solución específica para Musimundo, basada en un modelo de datos que puede ser mantenido en forma simple, fluida, y altamente eficaz para alcanzar los objetivos estratégico-comerciales.

La transición no fue fácil.

Como todo cambio que involucra a diferentes áreas, la cuestión más compleja fue la adopción de una nueva forma de trabajar. Se trataba de reemplazar un proceso tradicional manual por un flujo de trabajo semiautomatizado. Al principio existió la lógica resistencia al cambio, pero un nuevo ordenamiento de los procesos permitió agilizar los flujos de trabajo y compartir códigos de comunicación. Todas las áreas y los ejecutivos pasaron a compartir un lenguaje único, válido en toda la organización.

STEP permitió concretar una semi- automatización de la alimentación de los datos entrantes a partir del sistema propio usado por Musimundo. Con los datos creados en este sistema se pudo comenzar a producir los catálogos utilizando plug-ins de Adobe InDesign, importando los datos centrales para integrarlos en procesos ya existentes. También permitió eliminar varios cuellos de botella críticos, mejorando simultáneamente la consistencia de los datos. Esto obligó a todas las áreas a hacer los cambios de último minuto antes del ingreso de los datos a STEP, de modo que existe un “deadline” común para todos.

“ La Plataforma Step nos liberó de procesos repetitivos y los formalizó, permitiéndonos ahorrar en la variable más crítica de nuestros procesos: el tiempo.”

— Gerente de Marketing de Musimundo



Acerca de Stibo Systems

Stibo Systems, empresa de gestión de datos maestros, es la fuente confiable de MDM. Nuestras soluciones son la fuerza motriz de las empresas con visión de futuro en todo el mundo que han liberado el valor estratégico de sus datos maestros, lo que las empodera para mejorar la experiencia del cliente, impulsar la innovación y el crecimiento, y crear una base esencial para la transformación digital. Ofrecemos a las organizaciones la transparencia que requieren y desean - una vista única y precisa de sus datos maestros - para que puedan tomar decisiones informadas y lograr objetivos de escala, alcance y ambición. Stibo Systems es una filial privada del grupo Stibo A/S, fundada en 1794, y tiene su sede en Aarhus, Dinamarca. Para obtener más información, visite stibosystems.com/es.