

■ Aplicación de brillo a éxitos comerciales con MDM



Company:

Rituals

Industry:

Minorista internacional y multicanal

Region:

LATAM

Solution:

Product MDM

Antecedentes

Rituals Cosmetics ofrece una gama de cosméticos, velas, ropa, perfumes y piedras preciosas para el mercado de lujo. Fue fundado en 2000 por Raymond Cloosterman, con la filosofía de que las rutinas diarias pueden trascender la normalidad y convertirse en momentos significativos con la aplicación de la atención al detalle.

Rituals ahora tiene 350 tiendas en todo el mundo, más cinco City Spas y casi 1,000 concesiones en grandes almacenes, hoteles y aerolíneas.

Desafíos

Incluso el éxito viene con sus propios desafíos. El asombroso ritmo con el que Rituals Cosmetics se ha expandido a nivel mundial significó que la operación estuvo a punto de ser cada vez menos efectiva. El uso generalizado de hojas de cálculo además de su sistema de planificación de recursos empresariales (ERP) había funcionado bien en el pasado pero a medida que se expandió, esta duplicación causaba problemas ya que los clientes y proveedores no necesariamente cantaban desde la misma hoja de himnos, o incluso de una hoja de himno en absoluto.

“Si la carga se envía a Brasil y se olvida un documento”, dice Jan-Willem Boerhout, consultor estratégico de TIC de la compañía, “entonces puede suponer que el contenedor no se enviará”.

Con múltiples versiones de datos en el sistema, determinar qué era la verdad para tomar decisiones estratégicas y financieras se estaba convirtiendo en un problema.



Solución

“Queríamos poder analizar la información más a fondo y dar más control a las finanzas y la informática”, dice Jan-Willem Boerhout de Rituals. Sin embargo, las decisiones estratégicas no solo se basaban en datos erróneos, sino que también era cada vez más difícil hacer comparaciones entre conjuntos de datos en diferentes formatos.

Además, se almacenaba una gran cantidad de datos en el sistema ERP de la compañía como un lugar conveniente para estacionar, no porque necesitara estar allí. Algo había que hacer.

Rituals Cosmetics quería aumentar la calidad de sus datos para permitir un análisis preciso y compartir la información correcta con los clientes y proveedores adecuados. ¿La solución? Para activar Master Data Management (MDM), identifique todos los datos de sus productos, clientes, proveedores, socios y empleados, y luego establezca vínculos claros entre ellos para ver cómo funciona todo el sistema.

Cualquier departamento de TI desempeña un papel importante en la implementación de una solución de MDM, ya que los datos deben mantenerse centralizados para que se puedan compartir de manera efectiva. Como Consultor Estratégico de TIC, fue decisión de Boerhout elegir la plataforma STEP de Stibo Systems.

“Llevé a cabo un proceso de selección exhaustivo, pero solo hay unos pocos sistemas MDM multidominio disponibles”, explica.

“Muchos proveedores de software ofrecen soluciones similares junto con los sistemas ERP, pero eso no nos daría la flexibilidad que necesitamos”.

Resultados

Si bien se necesitaban mejoras en la información y los datos de comunicación, el caso de negocios para MDM se ha vuelto aún más obvio desde su instalación. “Se trata principalmente de identificar los costos ocultos que se pueden reducir”, dice Boerhout. “Por ejemplo, dado que el contenido ya no se encuentra en una sola computadora, potencialmente permite que nuestra agencia de medios se alimente directamente en el sistema, lo que nos reduciría la carga.

“Otro ejemplo maravillosamente simple es el uso del software Stibo Systems para suministrar datos maestros de productos a tiendas en tienda y revendedores en línea. En el pasado, nos llevó varios días producir la información del producto correctamente formateada. Ahora está hecho en un par de minutos”.

MDM para datos de consumo es el siguiente paso, aunque uno que viene con sus propios desafíos. “Actualmente, los consumidores deben ingresar estos datos a través del sitio web”, explica Boerhout. “Esto es difícil de manejar, entonces estamos discutiendo si esto quizás debería pasar por el sistema MDM”.

Dado que los empleados de Rituals deben usar el sistema, Boerhout se asegura de que todas las decisiones en curso sobre la implementación de MDM se hayan discutido con ellos. Debido a esta apertura, él ya sabe que el personal los miembros están muy entusiasmados con la diferencia que MDM está haciendo en su eficiencia en el trabajo. Y en una compañía dedicada a hacer una diferencia en la vida de todos, la eficiencia permite que todos se vayan a casa a tiempo para disfrutar de su descanso y relajación. “El hogar es el hogar, la oficina es para trabajar”, dice Jan-Willem Boerhout, simplemente.

“ Muchos proveedores de software ofrecen soluciones similares junto con los sistemas ERP, pero eso no nos da la flexibilidad que necesitamos.”

— Jan-Willem Boechout, Consultor estratégico de TIC, Rituals Cosmetics



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.