



Consultoría / Sistema de gestión ERP

Creación del nuevo modelo de gestión.



La Traviata es una empresa dedicada a la distribución de productos relacionados con el Ocio, Cultura y nuevas tecnologías. Nuestras tiendas incorporan las siguientes secciones: Telefonía, Libros, Música, Videojuegos, Cine, Papelería, Regalo, Informática, Electrodomésticos, PAE, fotografía, Imagen y Sonido, Climatización, Juguetes, Car-audio, Revistas, Juegos.

La Traviata es una empresa, multiespecialista en ocio, cultura y nuevas tecnologías e esta dirigido a todos los públicos de la localidad donde se instala.



Necesidades

La Traviata es un grupo de tiendas dedicada a distribución multiocio (libros, papelería, música, juegos, etc). El modelo de negocio existente se basaba en un conjunto de tiendas de aproximadamente 500 m² de superficie, ubicadas en cascos urbanos masificados, donde se ofrecía un surtido importante de productos, en un único espacio. La necesidad de realizar este proyecto surgió debido a la decisión tomada por la dirección general de la empresa, de pasar al modelo de negocio de gran superficie, es decir superpies de 2000 M², ubicados en centros comerciales, donde se ampliaría la oferta, incluyendo imagen, sonido, PAE y gran electrodoméstico. Esta decisión estaba acompañada del proyecto de apertura del primer gran centro comercial la Traviata en Reus.

Descripción del proyecto

La nueva estrategia de la compañía, ha comportado el rediseño de todos los procesos de distribución, así como la selección de un nuevo sistema de gestión ERP que cubra las necesidades de la empresa. Nuestro trabajo en este proyecto, ha consistido en los siguientes aspectos: análisis de las necesidades de la empresa, basándonos en el diseño de procesos, selección de la solución ERP que mejor se adapte al modelo propuesto y finalmente, hemos realizado la dirección de todo el proyecto de implantación del ERP, hasta su puesta en marcha, coincidiendo con la apertura del nuevo centro comercial La Traviata.

Resultados

Tras la finalización del proyecto, la compañía dispone de un nuevo modelo de gestión de procesos, que junto al nuevo sistema de gestión ERP (finanzas, distribución, logística, compras, gestión del punto de venta y pasarela de pago centralizada), ha permitido poder inaugurar el nuevo centro comercial y lo mas importante, a partir de ahora, la compañía dispone de un modelo que es replicable, es decir, la incorporación de nuevas tiendas es un procedimiento preestablecido preparado para incorporar nuevos centros. Esta es la mayor ventaja destacada por el consejero delegado de la Traviata, puesto que la inversión realizada inicialmente, supone una reducción de costes y por lo tanto un retorno de la inversión, tras cada nueva apertura.