

CASO DE ESTUDIO

IMPORTACIONES CANTABRICAS S.A DE C.V.
Nace en la ciudad de México como comercializadora de refacciones de ajuste de motor, 30 años de experiencia le respaldan en el mercado con 40 sucursales alrededor de la República Mexicana.

Su experiencia con Kepler es desde hace ya 7 años, en donde el control de las sucursales se tiene en la matriz, lo cual ha logrado satisfacer la necesidad de control de inventarios a través del ERP Kepler implementado el código de barras en el catálogo de refacciones que le permite a la empresa identificar el número con código de barras del material correspondiente por proveedor para el control de entrada y salidas de almacén y punto de venta.

Con la implementación del ERP KEPLER se ha logrado:

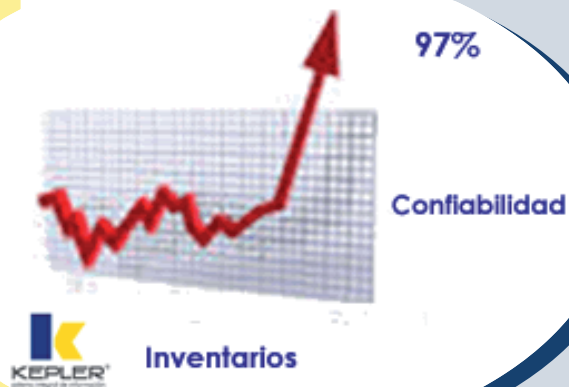
✓ Tener un 97% de confiabilidad en el inventario. Esto se logró gracias al manejo de inventarios con código de barras. Todas aquellas empresas (proveedores) que no mandan sus productos con código de barras, fueron revisadas y sus productos re-etiquetados, con Kepler, ya que Kepler realiza todo el manejo y la impresión de etiquetas.

✓ El 100% de reducción de desabastos. Al tener un claro control de lo que se tiene en inventario y lo que se necesita en el punto de venta, se logran reducir al mínimo las situaciones en donde un determinado producto se solicita y no se tiene en stock.

✓ Reducción de 4 a 2 días de inventario. Ya que solo se compra lo que se vende, y se traspasa producto entre almacenes, para contar con las existencias adecuadas en donde son necesarias.

✓ Reducción en el tiempo de resurtido de mercancía de 10 a 5 minutos. Al volver más eficiente el punto de venta, que es el origen de la operación, por consiguiente se vuelve más eficiente el resto de la organización, ya que la información es compartida a lo largo y ancho de la misma.

✓ Un aumento del 50% de Ventas totales, gracias a que se tiene un control más estricto de clientes y proveedores, lo que permite localizar fácilmente a los mejores clientes, detectar que productos consumen un determinado grupo de clientes, y que proveedores son más confiables para la entrega de producto, cumpliendo así con los niveles de servicio de la organización.





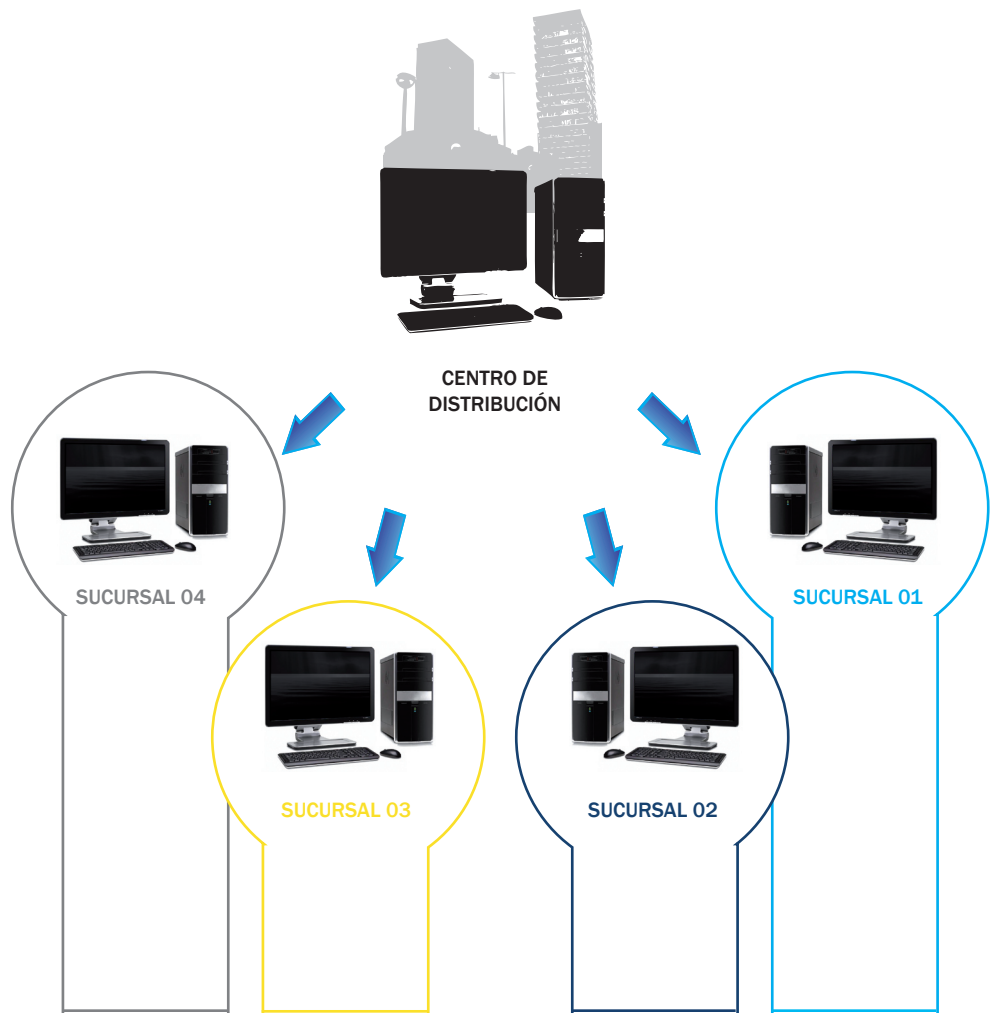
Reducción de tiempo en atención a cliente. Al tener un claro control de existencias se puede informar al cliente al monto no solo lo que se tiene en stock, sino ofrecer productos alternos en el mismo punto de venta, de esta forma logrando un efecto “push” en la venta.



Reducción en el tiempo de análisis de la información para la toma de decisiones, de días a horas. El modulo de análisis de información, les permite tener la información en línea de todas y cada una de las sucursales que se requieran analizar.



Planeación de compras de acuerdo a lo vendido. Solo se compra lo que se vende, tomando en cuenta cuando y donde se vende.



Para más información contáctenos:

www.kepler.com.mx

informacion@kepler.com.mx

Tel. +52 (442) 183.73.84