



Caso de Estudio



Perfil de la Empresa

Giro:
Comercializadora

Breve Descripción:
Venta de colchones, muebles y blancos.

Años en el mercado:
22 años.

Número de usuarios:
25 usuarios.

Número de sucursales:
20 sucursales.

Módulos KEPLER:

- Ventas
- Cuentas por Pagar
- Cuentas por cobrar
- Inventarios
- Punto de Venta
- Mantenimiento
- Recursos Humanos

Logros del proyecto:

- Control de inventarios.
- Agilizar la facturación para los clientes.
- Tener integrada la información de las sucursales.
- Aumento de sucursales
- Aumento en ventas.
- Mayor productividad en los empleados.

Camas La Cruz, es una empresa que inicia en el año de 1985, en la Ciudad de Querétaro, fabricando bases para colchón. Desde su inicio ha mantenido la filosofía de alta calidad y larga duración. Actualmente se tiene gran diversificación de productos como: muebles, colchones, blancos, bases para colchón, manteniéndose como uno de los más fuertes distribuidores de blancos en el Bajío.

La experiencia los ha forjado como una empresa con orientación profesional, ofreciendo artículos de calidad a los mejores precios del mercado con asesoría actualizada por parte del personal y desde hace unos años, su enfoque y visión de negocio cambió. Ahora, no solo ofrecen productos, también asesoría de calidad que se suma a la oferta de experiencia de compra de sus artículos.

En sus inicios Camas La Cruz no contaba con sistemas de información que los apoyaran en la operación de la empresa lo que generó una falta de control y tener problemas en los inventarios y facturación, ya que la empresa siguió creciendo, teniendo cada vez más un mayor volumen de ventas. Las sucursales se tardaban una semana en reportar las transacciones a la matriz, y todos los reportes eran realizados a mano.

“Nuestro enfoque, en un inicio, fue de crecer en Ventas. Del 2002 al 2010, hubo un aumento considerable de sucursales, llegando a 21. Hoy en día, lo que hemos crecido es en la estructura interna de negocio.” Comenta el Ing. Michel Cochegrus.

Una larga trayectoria, una mejora constante.

La necesidad más apremiante de Camas La Cruz fue el manejo de inventarios, ya que el controlarlos era un factor muy importante para la estrategia de crecimiento. Camas La Cruz buscaba tener un control de sus diversos puntos de venta, volviendo más efectivo sus procesos administrativos. El control de inventarios fue básico para la empresa y gracias al ERP KEPLER se obtuvo un manejo de inventarios más eficiente.

Los primeros cuatro años que KEPLER formó parte de Camas La Cruz han sido de adaptaciones, convirtiéndose día con día en el perfecto traje a la medida. Lo que se busca con el ERP KEPLER es que el personal sea más productivo y agregue valor a la empresa enfocándolo en actividades que generen valor tanto para la empresa como para sus clientes y alejándolo de actividades rutinarias y de poco valor agregado; cumpliéndose de manera satisfactoria la primera expectativa que se tuvo con KEPLER.

Siendo un cliente, con más de 15 años de impacto en el mercado, creciendo, innovando y tomando decisiones con KEPLER, es importante redefinir metas, expectativas y enfoque, actualizándose en todas las áreas de la empresa. “El que no se renueva, está condenado a morir.” Comenta al respecto el Ing. Michel Cochegrus.

Como resultado de una larga trayectoria en permanencia y crecimiento que Camas la Cruz ha tenido en los últimos años, así como los constantes cambios en hábitos de los consumidores y competidores, se decide hacer un cambio en el esquema del negocio.

“No teníamos la parte organizacional de la empresa, cuando creces, creces en personal, sucursales y problemas; empezamos a detectar robos al no estar supervisados como debería ser. Ahora, en lo que hemos crecido es en cuanto a la estructura de la empresa. Desde el año 2015 comenzamos con el cambio. Decidimos conformar un comité de dirección, separando responsabilidades.” Afirma el Ing. Michel Cochegrus.

El uso continuo de KEPLER dentro de la empresa ayudó a corregir, en sus inicios, errores en procedimientos, los cuales se identificaron para mejorar la administración y logística. Hoy en día, KEPLER sigue siendo la herramienta única para identificar las áreas de mejora en la organización.



Proyecto KEPLER, Logros compartidos.

A partir de que se implementó el ERP KEPLER el número de sucursales incrementó año con año y así, se tuvo un notable incremento en las ventas. El manejo de inventarios por medio de un software les permitió también poder crecer en número de marcas a comercializar así como en artículos. En su momento, el ERP les permitió eliminar marcas que no estaban siendo rentables para la empresa y así poder invertir en otras que si ayudaran a dar vuelta al dinero, también les permitió tener un crecimiento controlado en cuanto a productos a manejar obteniendo el manejo de costos, compras, ventas y estadísticas de movimientos con un análisis más real y veraz. Otro logro destacado en los últimos cinco años, es la interacción con la Base de Datos SQL, la cual ayudó a reforzar y enfatizar el control dentro de la compañía haciendo más sencilla la conexión con otras tecnologías, soportando una mayor cantidad de datos y realizando rutinas especializadas para consultar datos.

También cuentan con una App en Android que permite realizar inventarios físicos, escaneando el producto previamente etiquetado desde Kepler con cámara, esta aplicación ingresa datos a la base de datos, los cuales se pueden leer desde Kepler para que el usuario pueda tomar decisiones.

Durante estos años, Camas la Cruz ha invertido en varias versiones del ERP KEPLER confiando siempre en los beneficios que le puede seguir brindando la herramienta a lo largo de su crecimiento; siendo uno de los clientes KEPLER con más tiempo de experiencia en la herramienta, hace frente a los constantes cambios en el mundo de los negocios obteniendo una ventaja competitiva que se suma al esfuerzo constante de la búsqueda de mejora, lo que le han permitido crecer de manera exponencial en los últimos años.

