

KEPLER EN EL RAMO DEL CALZADO



KEPLER, el ERP mexicano enfocado a las PYMES, ha implantado su sistema en distintos giros empresariales. Uno de los muchos casos de éxito en la implantación por la experiencia adquirida en el ramo, ha sido en la industria zapatera.

Kepler se ha implementado en dos de los diferentes eslabones de la cadena de suministro del calzado:

- Empresas manufactureras de calzado
- Empresas comercializadoras de calzado:
 - Cadenas de zapaterías
 - Venta por mayoreo
 - Venta por catálogo

Las necesidades, retos y beneficios de cada tipo de proyecto han sido diferentes.

Control del inventario

El sistema permite conocer las existencias exactas de los modelos (con sus diferentes cortes, colores y tallas) en las diversas sucursales y almacenes de la institución. Con esta información la empresa puede saber que tiene mucha existencia en el almacén de la Zona Pacífico de la **Sandalia 2820 Napa Negro**, mientras que en el almacén de la Zona Centro hay mucha existencia de la **Sandalia 2820 Napa Blanco**. También podríamos saber que de la Sandalia 2820 Napa Negro tenemos 24 pares del punto 26, etc.

Kepler también permite implementar el manejo del código de barras. Una comercializadora de calzado podría imprimir sus etiquetas de códigos de barras y pedirles a sus proveedores la entrega del calzado previamente etiquetado. Esto facilita el manejo del producto en todo el proceso de compra-venta: recepción de mercancía al proveedor, trasposos de almacén, envíos a sucursal, venta, devolución del cliente y devolución al proveedor. Además, el uso del código de barras disminuye de manera importante los errores de captura, permitiendo que la información del inventario sea certera.

Otro beneficio es la facilidad para la toma de un inventario físico. Para una comercializadora de calzado es importante auditar de manera continua que la existencia física en los diferentes almacenes concuerden con la existencia teórica que arroja el sistema, esto con el objetivo de detectar robos y malos manejos en el almacén. Para cumplir con estas necesidades, el Kepler permite utilizar dispositivos de códigos de barras que agilizan el conteo e incorpora una rutina para identificar de manera automática las diferencias. No obstante, cada vez es más difícil para un empresario cerrar la tienda durante uno o dos días para hacer un inventario físico. Es por esto que el Kepler también maneja esquemas de rotación para poder realizar diario el conteo de una pequeña parte de nuestro almacén, como podría ser una marca, modelo, ubicación, etc.

Compras certeras

Nuestra experiencia con las comercializadoras de calzado, nos ha enseñado que este es el punto medular para este giro: la inversión correcta del capital, o bien, contar con la información correcta y oportuna para comprar los productos que se van a vender. Es por esto que el Kepler maneja esquemas para facilitar la generación de las órdenes de compra iniciales de un modelo de calzado, y después utiliza la información de ventas, existencias y órdenes de compra pendientes por surtir que se vaya generando con la operación diaria para automatizar y agilizar la generación de las Ordenes de Compra para Resurtido. El sistema es capaz de identificar los productos que no se están moviendo y de los cuales tenemos órdenes de compra pendientes por surtir para que el personal de compras busque cancelarlas a tiempo. Todo esto con el fin de evitar tener dinero parado en productos o existencias que no se están vendiendo.

También es importante remarcar que Kepler permite controlar que únicamente se reciba (o compre) la mercancía previamente ordenada, esto con el fin de evitar que el proveedor nos entregue productos que no le pedimos.

Logística de distribución

La logística de distribución toma mucha importancia para las empresas que cuentan con varias sucursales. Kepler busca ayudar a estas empresas a ubicar cada uno de sus productos en el lugar donde más se vende. Para esto permite cruzar información de ventas y existencias en las diferentes ubicaciones y, a partir de esto, generar traspasos y envíos entre almacenes y sucursales.

También permite la Compra en una sola ubicación (o Centro de Acopio) y automatizar la decisión de la distribución de la mercancía a las sucursales más adecuadas.

Control en el Punto de Venta

El control en el Punto de Venta es también uno de los principales beneficios que Kepler puede brindar a las comercializadoras de calzado. El control del inventario se logra automáticamente por las funcionalidades mencionadas anteriormente, sin embargo, es también importante controlar el efectivo recibido, o bien, el crédito otorgado a los clientes.

Kepler permite implementar una caja con una PC, un lector de código de barras y un cajón de dinero. El control del efectivo se realiza mediante una apertura de caja, retiros de efectivo, corte de caja y cierre de caja. El sistema impide al cajero seguir vendiendo cuando haya acumulado un determinado monto de efectivo y exige la realización de un retiro de efectivo, esto con el objetivo de retirar el efectivo a un lugar más seguro (una caja de seguridad) en caso de robo.

En cuanto a la venta a crédito, Kepler permite autorizarle a cada cliente un límite de crédito y un plazo de pago e irlos administrando de una manera conveniente, de acuerdo a las políticas de la empresa.

Administración Integral de la Empresa

Kepler al ser un sistema integral, permite generar la contabilidad, cuentas por pagar y cuentas por cobrar automáticamente al ir capturando las transacciones de la operación diaria (compras, ventas, traspasos, etc.) De esta manera la información completa de la empresa queda registrada en un mismo sistema y disponible para que las áreas administrativas finiquiten sus tareas mediante los módulos Contables, de Bancos, de Recursos Humanos y Financieros.

En los últimos años ha surgido una nueva modalidad de venta de calzado: la Venta por Catálogo. Este tipo de comercialización tiene algunos aspectos y necesidades particulares que los consultores Kepler hemos aprendido a satisfacer con nuestro sistema en los tres últimos años. Algunos de estos son:

Registro y esquemas de clientes

Un aspecto muy importante de las Comercializadoras de Calzado por Catálogo es que buscan conocer a cada uno de sus clientes de una manera muy profunda y formar una relación larga y duradera con ellos. Así, una empresa de catálogo no sólo trata a sus clientes como clientes, sino como Socios.

Kepler permite a estas empresas registrar a cada uno de sus Asociados con sus datos personales completos, datos que permiten después obtener estadísticas para conocer quiénes son sus clientes (edad, nivel de ingresos, escolaridad), cuánto compran, con qué frecuencia, qué tipo de calzado, etc. Además, el sistema permite implementar un proceso de Registro o Asociación tal, que permita registrar únicamente a las personas que realmente están interesadas en la venta de calzado por catálogo, p. ej. un socio sólo se puede registrar cuando adquiere el catálogo de la temporada, o bien, cuando al compra un determinado número de pares en un tiempo específico. La flexibilidad de Kepler permite configurar las políticas de asociación que cada empresa seleccione.

Para formar relaciones duraderas, las comercializadoras de catálogo manejan esquemas de redes o pirámides de asociados, con las cuales un socio tiene un mayor descuento (y un mayor margen de utilidad) mientras más personas haya ayudado a asociar y mientras más ventas hayan generado estas personas a la empresa.

Para las empresas que buscan esquemas más sencillos en el manejo de sus clientes, el Kepler permite a cada socio generar un descuento durante el mes en curso, dependiendo del nivel de compras generadas en el mes anterior.

Esquema de venta

En el mercado existen dos tipos de empresa de calzado por catálogo: a) la empresa de autoservicio, con almacén abierto (p. ej Price Shoes) y b) la empresa con almacén cerrado y sitios para la atención al cliente (p. ej. Andrea). El primer tipo de tienda necesita tener muchas existencias en el punto de venta, mientras que el segundo permite tener un inventario muy delgado, aunque requiere de una logística de distribución muy robusta.

La tienda de catálogo de autoservicio puede operar en con las funcionalidades de cualquier comercializadora de calzado en general.

La tienda con almacén cerrado requiere de un módulo donde se registren los pedidos de los clientes. Aquí el sistema revisa la existencia en piso de estos productos, o bien la existencia en el Centro de Acopio o de Distribución, en otras sucursales, o si hay Ordenes de Compra Pendientes por Surtir, para poderle dar al Socio información certera de la fecha en que se le puede surtir el pedido. Este módulo también le da al socio la opción de recoger el producto en tienda, o de enviárselo a un domicilio particular con un cargo.

Cambios y Devoluciones

Una de las ventajas competitivas de las comercializadoras de calzado por catálogo consiste en asegurar a sus socios la correcta inversión de su dinero, es por esto que, les dan la flexibilidad de cambiar cualquier producto de talla, color o modelo en caso de que a su cliente no le haya quedado o gustado el calzado seleccionado.

El Módulo de Cambios de Kepler implementa esta funcionalidad validando que el socio traiga su ticket de compra, que la fecha de compra no pase de 30 días y que el calzado coincida con el comprado. Además, permite capturar las causas del cambio para después poder obtener estadísticas de éstas (por cambio de talla, por cambio de modelo, por cambio de color, etc.) Un cambio genera una Vale el cual se puede utilizar como efectivo en la siguiente compra del Asociado.

Registro de Productos Negados o de Demanda Insatisfecha

Desafortunadamente, la realización de compras certeras se complica en la Venta de Calzado por Catálogo. Es muy frecuente que un Socio entre a la tienda con la intención de comprar 10 productos diferentes y que sólo encuentre 5 (o a veces menos). Es por esto que Kepler ayuda en la decisión de compras registrando los productos negados (demanda insatisfecha) desde el módulo de Pedidos, o bien, en un quiosco especial de atención a clientes. El sistema puede utilizar esta información para automatizar la generación de Ordenes de Compra de Resurtido, ya que las Ventas Potenciales de este giro no sólo están comprendidas por las ventas, sino también por la cantidad de producto negado.

Telemarketing y Comercio Electrónico

Algunas empresas de calzado por catálogo están empezando a romper sus fronteras a través del Telemarketing y del Comercio Electrónico. El Kepler les puede proveer un módulo de registro de pedidos vía Web o desde el Centro de Telemarketing y validar dichos pedidos en los diferentes estatus o procesos hasta la entrega (Ordenado, Apartado, Confirmado, Pagado, Enviado), proporcionando al personal las herramientas necesarias para la logística interna y a los Socios de un sistema de rastreo de sus pedidos.

En sí, Kepler se ha dado a la tarea de proporcionar una herramienta lo suficientemente adecuada para poder tener el control pleno de las empresas, reduciendo costos, inventarios, y sobre todo, poder tomar las decisiones más adecuadas en cualquier momento.

El ramo zapatero ha obtenido de la implantación de nuestro ERP, reducciones significativas de inventario, control total de la operación, compras mas “efectivas” comprando lo que le hace falta y traspasando de un almacén a otro lo que se necesita en una plaza y no se vende en otra. Sin duda uno de los logros mas importantes es el conocimiento a detalle de sus clientes, ya que no basta con saber sus datos generales, sino que es importante también conocer sus hábitos de compra, y así poder contar con el inventario que hace falta para satisfacer la demanda.

Para más información comunicarse con la Lic. Mónica Enzástiga en casa matriz Kepler al correo: monica.enzastiga@kepler.com.mx o al teléfono (442)2189925.