

Problema

La Corporación SONY tiene dentro de sus objetivos, disponer de mejores servicios a los clientes que visitan sus almacenes especializados SONY CENTER. Inicialmente en la apertura del primer almacén SONY CENTER en Bogotá se implantó una solución de Punto de Venta local, pero entendían que tenían los siguientes inconvenientes:

- a.** El sistema local carecía del soporte especializado y la confianza de la gerencia para crecer en más SONY CENTER en el país, ya que el software local no contaba con un soporte de comunicaciones adecuado.
- b.** A pesar de que se podía facturar e imprimir la factura, tanto el ingreso de los datos como la extracción de información era muy tediosa y poco efectiva.
- c.** No existía una herramienta que permitiera llevar información de clientes, pues la solución local permitía facturar y llevar los saldos de Inventario sin tener en cuenta los costos, descuentos comerciales, precios por cliente, etc.
- d.** De otra parte SONY como corporación tomó la decisión de implantar SAP como su ERP a nivel mundial, por lo cual necesitaban una solución robusta de talla internacional para complementar la decisión de utilizar SAP.
- e.** Ante ésta situación, los directivos de SONY se vieron en la necesidad de remplazar la solución POS local y tener acceso a una solución integral que sirviera para cubrir los elementos de relación con clientes, facturación segura, facilidad de comunicaciones e implantación confiable.

Solución

Implantación de Retail Pro, la solución de Punto de Venta y Control de Inventario más exitosa a nivel mundial. Internacionalmente SONY tiene asesores de tecnología y hace reuniones en donde se intercambia información de lo que cada país está haciendo para resolver los problemas de operación en su geografía. SONY Colombia tomó la decisión de implantar RetailPro y recibió muy buenos comentarios en sus reuniones de intercambio ya que otros personajes en SONY conocen RetailPro en otros clientes.

Resultados

Casa Informática proveedor de Retail Pro se encargó de hacer para SONY el proceso de implantación de la solución, en la cual no solo se adecuó y personalizó el software a las necesidades del cliente, sino que se desarrollaron las interfases que permiten compartir la información de RetailPro con su sistema ERP - (SAP). Adicionalmente y con base en la experiencia de los programas de fidelidad de clientes implantados en otros clientes por b2b Solutions Group, SONY recibió un programa para el manejo de la fidelidad de los clientes de los almacenes SON CENTERS. A la fecha ya se ha instalado la solución en las oficinas centrales para desde allí gestionar dos almacenes SONY CENTER, uno en Bogotá y otro en Medellín. Lo que SONY más aprecia de esta solución es el grado de integración, seguridad en la operación y ventajas que han obtenido con un software altamente especializado para las operaciones de Venta al Detalle.

Bogotá - Cali - Medellín
Sede Principal: Bogotá D.C
PBX: (1) 640 26 51
FAX: (1) 640 26 53
Desde cualquier lugar del País: 01 8000 912651

Caso de Éxito Sony Corporation of Panama. - Prohibida la reproducción total o parcial en cualquier idioma. b2b Solutions Group es titular de los derechos de autor del contenido editorial publicado.

Info@b2bsg.com

b2b Solutions Group



Colombia
es pasión