



## AINFOR y QuickSales

### Caso de éxito: BESTSELLER WHOLESALLES SPAIN, SL

## AINFOR implanta la solución QuickSales en BESTSELLER WHOLESALLES SPAIN, SL

**AINFOR**  
Assessors Informàtics

**País:** España

**Sector:** Textil

**Nombre:**  
BESTSELLER WHOLESALE  
SPAIN, SL

  
BESTSELLER

#### Perfil del cliente:

Uno de los principales referentes del sector textil europeo de origen danés, comercializa en 46 países de todo el mundo, a través de tiendas propias y franquicias, superando las 2.500 establecimientos y creando más de 9.600 empleos directos.

#### Solución:

Software de ANÁLISIS DE VENTAS

**QuickSales**  
Análisis Avanzado de Ventas

#### Software:

Microsoft SQL Server 2005  
Microsoft Acces 2007

### La empresa

**BESTSELLER** es uno de los principales grupos textiles de Europa. De origen danés, se fundó en Brande en 1975 por Troes Holch Povlsen. Actualmente sus artículos y complementos se comercializan en 46 países de todo el mundo, principalmente en Europa, Asia, Canadá y Oriente Medio, a través de tiendas propias y franquicias, superando las 2.500 establecimientos y creando más de 9.600 empleos directos.

Se dirige tanto al público masculino como femenino, con líneas diseñadas para los bebés-premamá, adolescentes y jóvenes, a través de 10 marcas: Vila, Vero Moda, Pieces, Jack & Jones, Name It, Only, Selected, Object Ci, Mama Licious y Outfitters Nation.

Desde 1997 está en España, con oficinas en Barcelona, Bilbao, Madrid, Valencia, Vigo y Málaga, donde se ubica la central. Actualmente, **BESTSELLER** comercializa sus productos de moda en los centros de El Corte Inglés. En ese sentido, **BESTSELLER** necesita de una herramienta que le permita el control de las ventas totales de la empresa, y que permita una rápida respuesta en los cambios de tendencias y en los pedidos para garantizar la cadena de suministro.

### Situación

Uno de los principales retos de **BESTSELLER**, como empresa proveedora de El Corte Inglés es el seguimiento y evolución de las ventas realizadas para garantizar el suministro a cada centro sin romper la cadena de suministro. Esto unido a que **BESTSELLER** maneja un porfolio amplio de productos hace difícil la tarea de gestionar todas las referencias. Es por esto que **BESTSELLER** confió en **AINFOR** para la implantación del sistema QuickSales que le permite el análisis diario de las ventas enviadas por ECI a través de la plataforma EDIWIN de EDICOM.

## Solución

**AINFOR** ha implantado para **BESTSELLER** un sistema de análisis de ventas donde se recogen los ficheros de ventas (SLSRPT) enviados por El Corte Inglés y se realizan análisis tanto de evolución como de consultas puntuales sobre las ventas.

El sistema QuickSales es un sistema piramidal que permite de menor a mayor nivel de detalle el análisis de las ventas, permitiendo entre otros los siguientes estudios:

- ABC por estructura de artículos y detalle, así como por centros.
- Consultas de evolución mes a mes
- Consultas detalladas hasta el nivel de artículo o centro.
- Estadísticas TAM y Pareto.

De este modo, se agilizan los trámites administrativos para la preparación de informes de análisis por marca o centro y se obtiene de forma gráfica, sencilla y rápida directamente la evolución de la situación al día, lo que permite una reacción ante los cambios inmediata.

Por otra parte también se ha minimizado el volumen de incidencias ya que se ha pasado de un análisis manual en Excel a un análisis automatizado que permite que la información sea más fiable. De este modo, la información está validada desde su obtención, proceso que además es automático evitando controles posteriores, gestión y validación de datos en el departamento de IT que anteriormente se hacían de forma manual.

**AINFOR** realizó la implantación y puesta en marcha de la plataforma según la Metodología **afirmative**, avalada por **Microsoft**<sup>®</sup>. El seguimiento de esta metodología permite:

- Recoger las necesidades y racionalizar las expectativas del proyecto.
- Determinar el alcance del proyecto.
- Obtener una visión global del negocio para prever las necesidades de solución.
- Acotar todas las fases de trabajo de manera que en todo momento queden definidas las tareas a realizar y los responsables correspondientes.
- Mejorar el control del proyecto para optimizar los costes y recursos.

**Gema Bosch**, Directora del proyecto de **AINFOR**, destaca que *“la total implicación en el proyecto por parte de **BESTSELLER**, desde los responsables comerciales, pero sobre todo del departamento de IT, fue clave para el éxito de la implementación y puesta en marcha del proyecto”*.

En cuanto a la formación y los primeros días de trabajo tras la implantación de la nueva plataforma **AINFOR** sostiene haberse encontrado una actitud muy positiva al cambio por parte de todo el equipo. Todo el personal de **BESTSELLER** se volcó, cada uno dentro de sus responsabilidades, para conseguir la puesta en marcha del proyecto de la mejor forma posible.

## Beneficios

Desde **AINFOR** se considera que el análisis en tiempo real de la información proveniente del mensaje SLSRPT de EDICOM es vital para cualquier proveedor de El Corte Inglés, en este caso **BESTSELLER**, ya que les permite reaccionar casi al instante a las variaciones en el consumo de sus artículos.

Las áreas que han notado las mejoras de forma más sustancial han sido el área de gestión comercial, permitiendo realizar análisis de ventas más fiables y en un plazo más corto de tiempo y eliminando el trabajo manual de pasar a programas externos la información para su análisis a posteriori.

## Futuro Próximo

Una vez iniciado el proyecto se prevé que el proyecto se amplíe en módulos adicionales que completen la funcionalidad, con la incorporación del mensaje de inventario que permita además saber el stock de cada centro/departamento, alineando de este modo la evolución del mercado y el negocio con la filosofía de **BESTSELLER** de estar siempre al día.

Abril 2011

### SOFTWARE

QuickSales versión Microsoft SQL Server 2005  
Microsoft Access 2007

### PARA MÁS INFORMACIÓN:

**AINFOR**: Gema Bosch (96 126 77 62)  
[gema.bosch@ainfor.com](mailto:gema.bosch@ainfor.com)    [www.ainfor.com](http://www.ainfor.com)

**AINFOR**  
Assessors Informàtics

[www.ainfor.com](http://www.ainfor.com)