



Official Store

GLOBAL MERCHANDISING

MICROSOFT DYNAMICS AX PARA RETAIL APORTA USABILIDAD Y CONOCIMIENTOS PRECISOS PARA TOMAR DECISIONES MÁS ÁGILES

GLOBAL MERCHANDISING

- ✓ Compañía del grupo Adidas dedicada a la explotación de una serie de derechos contratados con el Real Madrid Club de Fútbol.
- ✓ Encargada de la comercialización de productos de merchandising oficial Real Madrid y la apertura, gestión y explotación de Tiendas Oficiales Real Madrid.

OBJETIVOS

- ✓ Integrar en una misma solución la gestión de retail y finanzas.
- ✓ Agilizar la toma de decisiones con un sistema de Business Intelligence.

SOLUCIÓN

- ✓ Microsoft Dynamics AX para Retail

LA EMPRESA

Global Merchandising SLU es una compañía del **grupo Adidas** que se dedica a la explotación de una serie de derechos contratados con el Real Madrid Club de Fútbol. Estos derechos incluyen la comercialización de productos de merchandising oficial Real Madrid, la apertura, gestión directa y explotación de Tiendas físicas Oficiales Real Madrid, así como la explotación de la Tienda Oficial Online del Real Madrid, actualmente explotada por un tercero.

En la actualidad cuentan con cuatro tiendas propias y seis franquicias. A corto plazo, está prevista una expansión a través de franquicias.

A día de hoy, su actividad exige a la compañía contar con una buena solución tecnológica. Algo clave para gestionar un negocio de esta magnitud.



EL RETO

Cuando la empresa se creó en 2011 sólo gestionaba de forma directa la comercialización de licencias, mientras que las tiendas físicas eran administradas por un tercero. En aquel momento, en Global Merchandising trabajan con dos sistemas informáticos –uno para la parte de facturación y otro para contabilidad– cuyas funcionalidades y capacidad eran suficientes para el tamaño del negocio. Sin embargo, a partir de 2014 empiezan a gestionar directamente las tiendas físicas del Real Madrid y detectan que los dos sistemas informáticos utilizados carecen de una funcionalidad específica para retail. En vez de buscar una tercera solución específica para el negocio de retail, valoran la posibilidad de evolucionar hacia un ERP integrado que cubra sus necesidades al incluir todas las áreas de negocio: ventas en tienda, facturación a licenciarios y otros terceros, contabilidad de gastos, gestión de stocks...

“Para un negocio como el nuestro en la parte de retail, la gestión del stock es clave”, asegura Marta Sánchez Forcén, Finance Manager de Global Merchandising. Por eso considera “vital” que todos los almacenes, tanto el central como el de cada tienda, estén totalmente integrados en el ERP. De esta manera, entre sus requisitos destacaba encontrar una solución que les permitiera una gestión integral de la compañía a través del software. Además, buscaban un software de contabilidad analítica para mejorar la toma de decisiones.

LA SOLUCIÓN

Siguiendo estos criterios, analizaron diversos sistemas informáticos que fueron desechando debido a la falta de integración entre retail y el resto de las áreas o a la carencia de funcionalidades concretas para la tienda. **Hasta que descubrieron Microsoft Dynamics AX, el sistema que mejor encajaba con sus necesidades.**

Para este proyecto, buscaban un partner con experiencia y agilidad en la implantación de soluciones para el sector retail y tuvieron en cuenta la opinión favorable del Real Madrid, que había confiado anteriormente en Prodware. “Siempre que tenemos una necesidad nos ponemos en contacto con Prodware con el fin de unificar la base de datos y nuestras necesidades y encontrar una herramienta que nos permita ser más precisos”, afirma Pablo García, senior retail manager de Global Merchandising. **El proyecto se inició en enero de 2014 con el diseño de un desarrollo global para la gestión del front office y el back office.** Cuatro meses más tarde Global Merchandising abrió su primer punto de venta y dos meses después ya tenía cuatro puntos de venta operativos. El ritmo de ejecución era rápido y Prodware supo adaptarse a las necesidades operativas. A lo largo de este tiempo ha sido necesario incorporar desarrollos específicos a Microsoft Dynamics AX para asegurar un control total del negocio.

Global Merchandising comercializa una serie de referencias clave que tienen que estar siempre disponibles. Una de las operaciones más importantes es gestionar bien el stock de camisetas ante una demanda imprevista, por ejemplo, tras ganar un título o si aumenta la popularidad de un determinado jugador. Además, necesitan una estimación de ventas y de compras muy precisa para reducir al mínimo el sobrante a final de temporada y minimizar la logística inversa. Así se limita el peligro de un excedente en caso de que la temporada no haya sido tan buena como esperaban. “Todo esto lo conseguimos gracias a Microsoft Dynamics AX”, explica Marta Sánchez Forcén.

Para mejorar la toma de decisiones, se está implantando la otra pata de Microsoft Dynamics AX: Business Intelligence. Se trata de un sistema que transforma los datos de ERP en importantes medidas y dimensiones para usarlos en cuadros de mando, análisis e informes. “Necesitamos una solución tecnológica que nos permita adaptarnos a las necesidades cambiantes. Vamos a implantar BI para ser más ágiles a la hora de tomar decisiones”, afirma Marta Sánchez Forcén.



“Siempre que tenemos una necesidad nos ponemos en contacto con Prodware para encontrar herramientas que nos permitan ser más precisos”

Pablo García
Senior retail manager
Global Merchandising



LOS RESULTADOS

Gracias a la implantación de Microsoft Dynamics AX **han cubierto con un único sistema las necesidades de front office y back office** tanto en retail como en finanzas. Esto ha favorecido la usabilidad y proporciona un conocimiento preciso que permite actuar rápidamente ante distintos escenarios. "A día de hoy la herramienta nos aporta suficiente información para ser más ágiles y dar mejor respuesta al cliente final", destaca Pablo García.

De esta manera, han mejorado sustancialmente los procesos operativos en front office, la gestión del stock, el reaprovisionamiento, los pedidos de compra y venta, así como la lectura de indicadores de gestión (KPI's). La herramienta les ha permitido ser más veloces y proactivos en la toma de decisiones al proporcionarles información de manera más rápida y reducir los ficheros extracontables en Excel. Además, han conseguido un mejor control del negocio en su conjunto y de las distintas áreas de negocio (P&L por negocio, mayor control de impagos...).

Para Global Merchadising, Microsoft Dynamics AX implica una mejora en usabilidad que les permite ser más precisos y eficientes, un aspecto necesario de cara a su realidad de negocio. Según Pablo García, la rentabilidad reside en esta mejora de la usabilidad del front office porque "el cliente disfruta de una mayor satisfacción y mejor experiencia de compra".

"A día de hoy Microsoft Dynamics AX nos aporta suficiente información para ser más ágiles y dar la mejor respuesta al cliente final"

Pablo García
Senior retail manager
Global Merchandising

"Vamos a implantar BI para ser más ágiles a la hora de tomar decisiones"

Marta Sánchez Forcén
Finance manager
Global Merchandising



Official
Store

prodware

SOBRE PRODWARE

Prodware España pertenece al grupo francés Prodware. La compañía es el único miembro en España del Inner Circle de Microsoft, el grupo más selecto de partners estratégicos de Microsoft Dynamics a nivel mundial.

Prodware tiene una larga trayectoria en el mundo de las soluciones empresariales y en la ejecución de proyectos internacionales. En España, Prodware cuenta con oficinas en Madrid, Barcelona, Bilbao, Valencia, Alicante, A Coruña y Vigo. Desde ellas, con sus más de 200 empleados, da servicio a más de 500 clientes de diferentes sectores y segmentos de mercado. El grupo Prodware está presente en 14 países de Europa, Norte de África y Oriente Medio y cuenta con 1.700 empleados y más de 20.000 clientes.