

CELTA DE VIGO

OPTIMIZA LOS RECURSOS Y APORTA CONTROL SOBRE EL NEGOCIO CON MICROSOFT DYNAMICS NAV Y UNIFICA LOS PROCESOS DE VENTA GRACIAS A LS RETAIL.



OBJETIVOS

- ✓ Implantar un sistema de gestión integral, moderno y actual.
- ✓ Unificar los canales de venta en una plataforma.

SOLUCIÓN

- ✓ Microsoft Dynamics NAV
- ✓ LS Retail

CELTA DE VIGO

- ✓ Entidad deportiva con casi 100 años de historia.
- ✓ Tiene un estadio de 29.000 localidades en Vigo.
- ✓ Comercializa material deportivo en canales físicos y electrónicos.

LA EMPRESA

El Real Club Celta de Vigo es una entidad deportiva que nació 1923 de la fusión de los dos principales equipos de fútbol de la ciudad. En el año 1992 se convirtió en una sociedad anónima deportiva (SAD) y en la actualidad compite en la Primera División de la Liga de Fútbol Profesional de España (LPF).

Su sede se encuentra en Vigo, donde cuenta con un estadio con 29.000 localidades que se ponen a la venta para los encuentros deportivos tanto por los canales físicos como en las taquillas online. La entidad cuenta con un nutrido grupo de socios, peñas y abonados y con una cantera en la que se forman sus futuras estrellas.

Además, comercializa sus equipaciones, material deportivo y una amplia gama de artículos de merchandising a través de diversos canales de venta. En concreto, disponen de un establecimiento físico (la tienda oficial del club), una tienda electrónica y ofrece sus productos en otros comercios.

EL RETO

Hace unos años, la empresa inició un proceso de profesionalización y mejora que ponía fin a una etapa especialmente complicada de revisión de su situación financiera y de procesos. En la actualidad, el Celta de Vigo se encuentra inmerso en un plan de crecimiento, expansión y patrimonialización.

Por ello, necesitaba implantar un sistema de gestión e información integral, moderno y actual que le acompañara en esta nueva etapa. Antes de incorporar la solución ERP, disponía de diversas herramientas desvinculadas entre sí para atender necesidades concretas de diferentes departamentos.

Al convivir múltiples canales y sistemas, se duplicaban la información y las tareas. Por ejemplo, tenían un programa para gestionar la relación con socios y simpatizantes, otro para los accionistas y un tercero para la Fundación Celta. También contaba con aplicaciones específicas para gestionar las tiendas. Esto complicaba enormemente la gestión de la entidad.

Así surgió la necesidad de implantar un ERP que fuera “la primera piedra” sobre la que construir el sistema de información que la empresa necesita. Bajo esta idea, los responsables del club iniciaron la búsqueda de la solución ideal para la entidad. En este proceso valoraron cuestiones como la posibilidad de insertar módulos por fases o la seguridad de acceso a los datos. También tuvieron en cuenta la rapidez de implantación, la facilidad de uso y los recursos necesarios.

LA SOLUCIÓN

Microsoft Dynamics NAV y LS Retail son los sistemas que mejor se adaptaban a sus exigencias al cumplir los requisitos esenciales que se marcaron y, además, aportar nuevas funcionalidades. Para ellos resultaba esencial disponer de una herramienta completa que coordinara toda la gestión financiera (contabilidad, presupuesto, inversiones...), la información sobre los abonados y la organización de los canales de venta.

Para las tiendas, LS Retail ofrecía grandes ventajas porque unificaba en una única plataforma todas las funciones que necesitaban implementar. El TPV permite coordinar diferentes canales de venta (tanto físicos como digitales) para una buena estrategia omnicanal. Aporta información actualizada y precisa mediante la automatización de la contabilidad, la documentación y el etiquetado de prendas con códigos de barras. Además, facilita la gestión de ventas (multi-tienda), compras (multi-almacén), pedidos e inventarios.

Una vez elegidas las herramientas, cobró especial relevancia la selección del partner. Apostaron por Prodware porque reúne tres aspectos claves para el club: experiencia, capacidad y profesionalidad. “Buscábamos una empresa que pudiese aportar soluciones y propuestas para el resto de áreas de trabajo de la entidad y que nos acompañara en la construcción de un sistema de información integral”.

Uno de los aspectos fundamentales fue la capacidad para asumir proyectos globales a largo plazo que abarcaran diversas funcionalidades de manejo de documentación y de gestión de la cantera, entre otros. Además, Prodware cuenta con experiencia en el sector deportivo al haber implantado y desarrollado este tipo de herramientas en otros equipos profesionales.

Otros elementos importantes fueron la cercanía de Prodware al disponer de oficinas locales, la facilidad de uso y la funcionalidad de la herramienta junto al plazo y facilidad de implantación. También destacan la gran competitividad en la relación calidad-precio, que incluye la implantación, el mantenimiento y el soporte técnico.



“Buscábamos una empresa que pudiese aportar soluciones y propuestas para el resto de áreas de trabajo de la entidad y que nos acompañara en la construcción de un sistema de información integral”.

LOS RESULTADOS

La implantación de estas herramientas ha proporcionado a la entidad una mayor capacidad de control sobre el negocio. Con ello, se han optimizado los recursos materiales y humanos. Ahora disponen de una herramienta de gestión económico-financiera que facilita la toma de decisiones y homogeneiza criterios de trabajo en cada una de las áreas del club.

Gracias a NAV, se ha conseguido una mayor versatilidad en la gestión empresarial del club al unir en una única plataforma todas las funcionalidades que antes aparecían repartidas en herramientas independientes. Esto ha creado el escenario propicio para mejorar la productividad y la comunicación interna entre departamentos y fomentar la agilidad en los negocios.

Por su parte, la integración con LS Retail ha permitido gestionar de manera unificada los diversos canales de venta. Un ejemplo de ello es el uso del TPV para coordinar el comercio físico y el electrónico. De esta manera, se ha potenciado la tienda online y se ha mejorado la coordinación a la hora de distribuir sus productos en otros establecimientos del sector minorista.



SOBRE PRODWARE

Prodware España, perteneciente al grupo francés Prodware, está especializada en el diseño, puesta en marcha y mantenimiento de soluciones de tecnología aplicadas a la mejora de procesos de negocio. La compañía es el primer Partner de Microsoft Dynamics en España y Europa y uno de los tres primeros Partners en el mundo.

Prodware, hasta el año 2000 conocida como Qurius, 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 180 empleados, da servicio a más de 450 clientes de diferentes sectores y segmentos de mercado. El grupo Prodware está presente en 14 países de Europa y Norte de África, cuenta con 1.700 empleados y más de 20.000 clientes.