



# Cómo tomar el control de tu negocio Retail

Soluciones para crecer cuando tu  
ERP ya no es suficiente

IFR Group

Diciembre 2017

# Algunas cifras de contexto



Las familias españolas destinan un **32%** de su gasto al sector retail y se acercan a la media de las economías más maduras de la UE



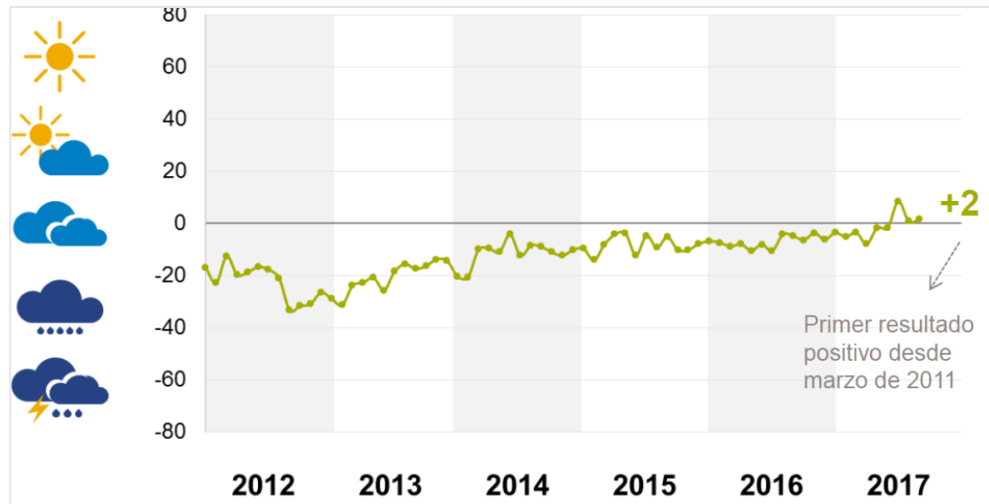
Las ventas crecen en valor un **3,1%**, con pocas diferencias entre alimentación (3,4%) y resto de productos (2,9%)



El ISC creció en el segundo trimestre a un ritmo interanual del **3%**

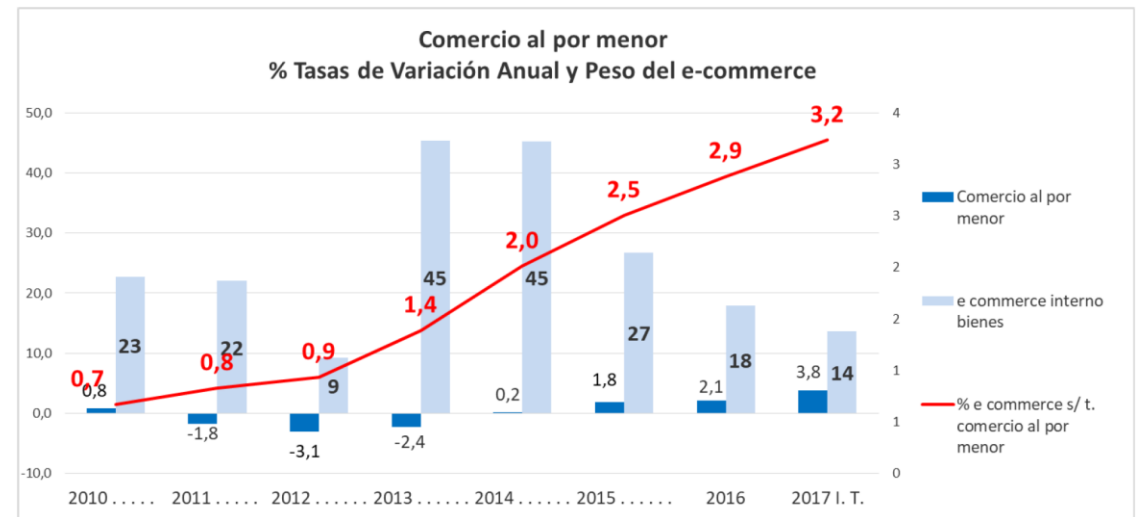
# Crecimiento y confianza

Disposición a comprar, en positivo por 1° vez desde 2011



Fuente: GfK. Estudios del Consumidor de la Comisión Europea, cálculo de índices GfK Marktforschung

El e-commerce representa ya el 3,2% del comercio



Fuente: CNMC

# El cliente en el centro de la cadena de valor



Los clientes son cada vez más exigentes



Introducir productos de una forma **rentable**, eficiente y rápida



Poner en marcha estrategias de **fidelización**



Información actualizada y **siempre disponible**



**Automatizar** el marketing

# Barreras para la transformación digital del sector

1

## En la empresa

- **Falta de visión** estratégica por parte de los directivos y desconocimiento de las ventajas de la digitalización
- Sector con **resistencia al cambio**
- **Escasez de talento** y habilidades digitales en las empresas
- **Bajo nivel de formación** medio en temas TIC, lo que dificulta la mejora digital de los negocios
- La **logística** sigue siendo la asignatura pendiente de los retailers de e-commerce

2

## En el cliente

- Dificultades inherentes a la compra online de productos que **no se pueden tocar o probar**
- Los millennials imponen otros modelos de consumo mucho **más conectados**
- Dudas y **falta de confianza** por parte de los consumidores en temas como privacidad, datos personales o pagos

3

## En el entorno

- Los desarrollos actuales de comercio digital se focalizan en exceso en la perspectiva del retailer e **ignoran al consumidor**
- Ausencia de iniciativas que difundan las aplicaciones y servicios asociados a la digitalización del retail

Fuente: La transformación digital en el sector retail. Fundación Orange



# Retos y soluciones para el sector Retail

## RETO

Análisis y control de la información

Omnicanalidad y gestión avanzada de clientes

Coordinación entre fábrica, almacén y distribución



## TECNOLOGÍA

Big Data, Analítica de negocio

Customer Experience, CRM, Web

ERP (Logística, Cadena de Suministro)

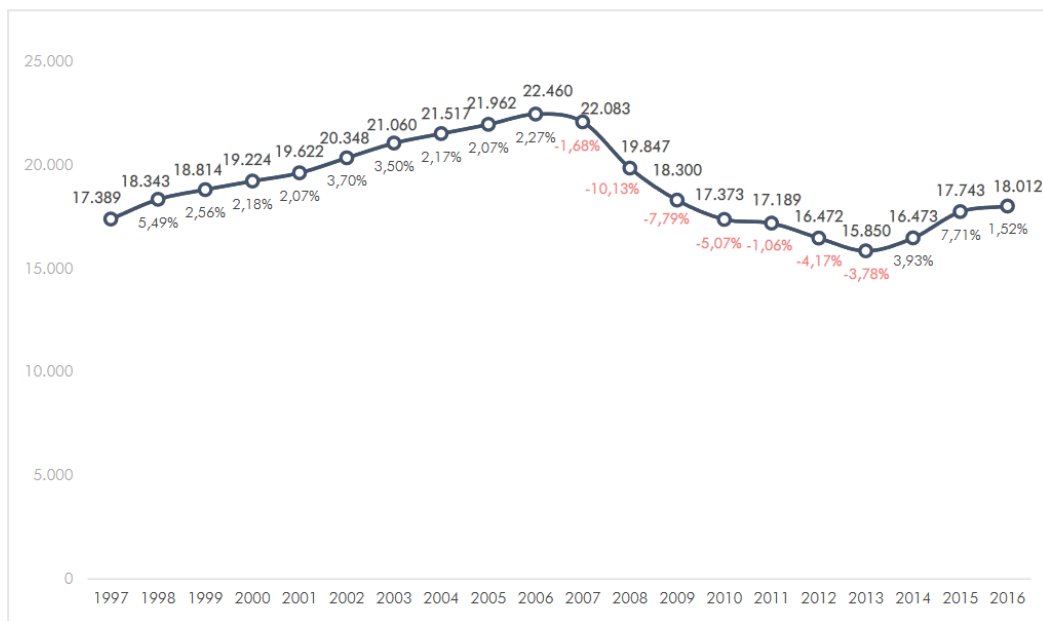


# El sector textil, en crecimiento



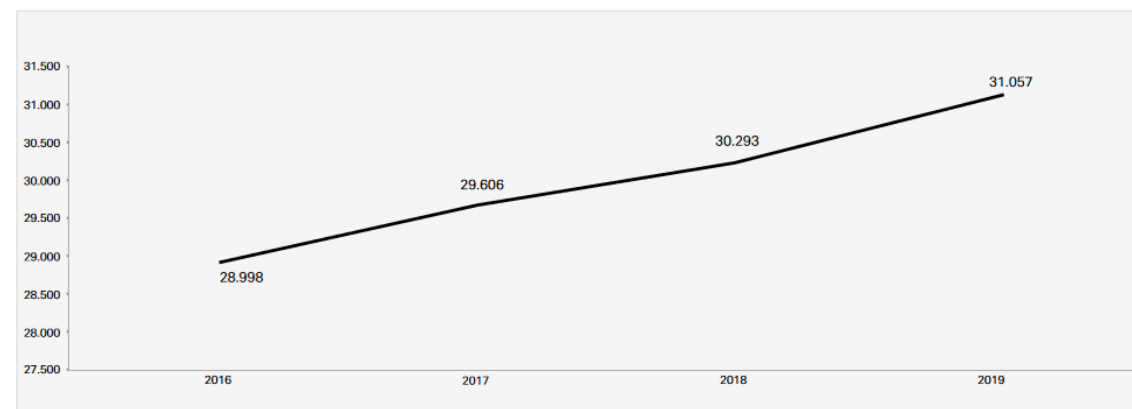
# Un sector en expansión

## Evolución de la Facturación del Comercio Textil en España (en millones de euros)



Fuente: ACOTEX - El Comercio Textil en Cifras 2016

## Previsión de crecimiento del mercado español de la moda



Fuente: EAE Business School a partir de datos de Euromonitor



# Las cifras que avalan su pujanza



El presupuesto para moda que destina de media cada familia en España creció en 2016, con una subida del **3,4%** respecto al año anterior.



Los hogares españoles elevaron en 2016 su gasto en moda un **5%**, hasta un total de 29.115 millones de euros.



Es el **tercer año consecutivo** de crecimiento, pero lejos del consumo pre-crisis.



La industria de la moda constituye el **2,8% del PIB español** y el 4,3% de la tasa de empleo.

# Retos a futuro



- **Diferenciación** en un mundo saturado de marcas de moda
- Consolidar y aumentar la **internacionalización**
- Adoptar la **omnicanalidad** con una experiencia de marca única
- Crecimiento **sostenible** y una rentabilidad creciente
- **Innovación** en materiales, en diseño de producto, en marcas y en canales de comercialización
- **Formación y desarrollo** para seguir creciendo



# Cómo tomar el control de tu negocio Retail



# Las claves para tomar el control



Transformar las organizaciones para **simplificar** operaciones y adelantar a la competencia



Adoptar soluciones **flexibles** y escalables



Implementar procesos **eficientes** y automatizados



Facilitar la toma de **decisiones**

# Un punto de venta conectado



- Comunicación en **tiempo real** entre el punto de venta, el almacén y la facturación
- B2B y B2C: Herramientas web y móviles para **venta online** y captación de pedidos del canal de distribución
- Inventarios actualizados en tiempo real **accesibles** también para el cliente
- Gestión de reaprovisionamiento: **reducir stock** y evitar roturas indeseadas
- Procesamiento óptimo de pedidos para la **reducción de costes**
- **Automatización** de procesos de compra y pago

# Una logística avanzada



- **Sincronización** entre fábrica, almacén, transporte y puntos de venta
- **Gestión automatizada** de rutas e incidencias
- **Trazabilidad**: localizar y hacer un seguimiento exacto de los productos
- Control de escandallos de productos y **previsión** de desviaciones
- Información centralizada y **coordinada** con la cadena de suministro
- Integración con procesos de evaluación de **calidad** y cumplimiento de normativas existentes (medio ambiente...)



La solución de  
IFR, mucho más  
que un ERP



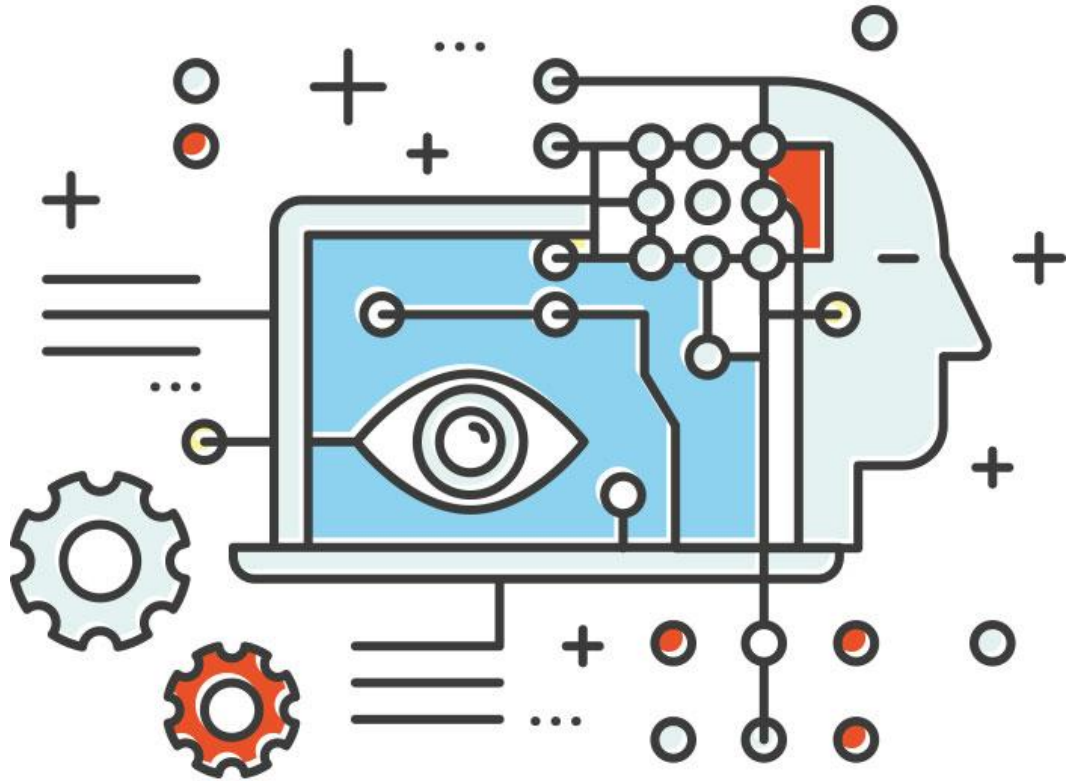
# ¿Qué incluye?

- El **punto de venta**
- El punto de venta en movilidad
- La **movilidad** comercial
- La venta web **B2B y B2C**
- La gestión de **plantillas** comerciales para el negocio mayorista
- La venta a la **gran superficie**





# Beneficios



## Mantenerse en la vanguardia tecnológica

- Aumenta la **agilidad** de los procesos
- Optimiza las **interacciones** de la cadena
- Sitúa el producto **donde está el cliente**
- **Escucha** a los clientes
- Gestión del **conocimiento**

# Más allá del ERP

## Completa, innovadora y escalable

- **Cuadros de mando** para acceder a los principales indicadores del negocio vía web
- BI, Machine Learning, Internet de las cosas (IoT)
- **Social Listening** (redes sociales)
- **Análisis cognitivo** de las interacciones con clientes
- Ayuda a **comprender** hábitos y comportamientos de consumo
- Reconocimiento facial e identificación del **sentimiento** a través de la imagen o la voz



# Solución solvente

Basada en productos Microsoft y su tecnología

ERP y CRM

SharePoint

Factura electrónica

Movilidad

Big Data

Multicanal

Tesorería

SQL

Power BI

Business Intelligence

Workflow

Gestión documental

Dynamics 365 Enterprise

Unit 4 Viajes y gastos

Office 365

APPS

Análisis cognitivo

Social Listening

Multidipositivo

Cortana Intelligence Suite

Portal

Sage XRT

EDI

Infraestructura

Factura-e

Plataforma de integración

IoT



# Por qué IRF

## Ideal para retailers en crecimiento

1



Más de 30 años  
trabajando para  
empresas del sector  
retail

2



Proveedor global:  
consultoría,  
infraestructura,  
herramientas  
especializadas

3



Maximizamos  
tus inversiones  
con un **rápido**  
**retorno**

4



Una plataforma  
**integrada**: tiendas  
propias, franquicias,  
corners, mayoristas,  
gran superficie, call  
centers, venta online  
propia y de terceros

5



Productos y  
servicios tanto On  
Premise con **en la**  
**nube**





# Muchas gracias

IFR Group

Diciembre 2017

