

CASO DE ÉXITO

Sage 200cloud para la gestión 360° de Nappy

La solución de Sage permite dar respuesta a todas las necesidades de gestión de esta empresa dedicada al comercio electrónico



Nappy.es es un Ecommerce dedicado a la venta de productos para bebés. Desde su creación en noviembre de 2014 la compañía ha experimentado un continuo crecimiento año tras año. La empresa cuenta ya con más de 40.000 clientes. Desde el punto de vista de productos y marcas, Nappy tiene actualmente más de 3.000 productos, incluyendo la venta de las principales marcas del sector.

Ante estos buenos resultados, pronto la compañía decide que ha llegado el momento de dar un salto en la gestión y apuestan por la integración de un ERP. "Buscábamos una solución que nos cubriera las necesidades de la empresa en sus 360 grados: desde el almacén y el proceso logístico, pasando por la gestión de compras, ventas, contabilidad hasta el análisis de negocio", explica David Usón, director de marketing de Nappy.

Al ser una empresa de comercio electrónico, Nappy buscaba una solución que "nos garantizara una integración con nuestra plataforma Ecommerce". Sage no solo lo facilita sino que, además, "nos permite realizar desarrollos a medida para optimizar el análisis y la operativa dentro de nuestro Ecommerce".

"Hemos incluido nuevas funcionalidades desarrolladas en el área de marketing, para disponer de análisis más relevantes."

El director de marketing de Nappy también explica que las funcionalidades de Sage 200cloud permite a la compañía dar respuesta a sus necesidades de gestión. Además, "se trata del software ERP más apropiado para nuestro tamaño de empresa, necesidades y presupuesto".

Así pues, "a día de hoy podemos decir que con Sage podemos gestionar la empresa íntegramente".

Empresa

Nappy

Localización

Madrid

Industria

Comercio Electrónico

Producto

Sage 200cloud

Partner

ISGe



Nappy.es es una tienda online especializada en la venta de productos para el bebé y sus progenitores, contando con una amplia gama de productos. El objetivo es que todas las familias se beneficien de los mejores productos, las mejores marcas y siempre al mejor precio. En apenas 4 años ha experimentado un importante crecimiento que ha venido acompañado de las soluciones Sage.

Gestión de almacén y expediciones, proveedores, clientes, contabilidad... Todas las áreas de Nappy se realizan con Sage 200cloud.

“Los beneficios desde que se comienza a trabajar Sage 200cloud, tanto en calidad, reducción de costes innecesarios y mejora de la productividad, hace que la amortización sea francamente rápida”.



David Usón

Director de Marketing de Nappy.es

Todas las áreas de gestión

Sage 200cloud cubre todas las áreas básicas de Nappy, desde la gestión de almacén y expediciones, proveedores, clientes, contabilidad, y dentro de cada una de ellas todos los procesos correspondientes a su funcionamiento. La única área que no tratamos es recursos humanos.

Además, la adaptación ha sido sencilla y fluida y se han introducido nuevas funcionalidades desarrolladas en el área de marketing, para disponer de análisis más relevantes a nuestras campañas que nos permitan automatizar procesos y ganar eficacia.

Sage 200cloud

<https://www.sage.com/es-es/productos/sage-200-cloud/>

Nappy

www.nappy.es

ISGe

www.isge.es

El fundamental papel de ISGe

La integración de Sage 200cloud en Nappy se ha hecho a través de ISGe, el partner de Sage. En este punto, David Usón considera que el papel de ISGe ha sido (y es) "fundamental, ya que es participe activo en la estrategia de implantación además de llevar a cabo y desarrollar todos nuestros requisitos de la manera más funcional posible". El director de marketing de Nappy añade que también es fundamental que el partner "entienda nuestro negocio, empresa y lo acople al sistema, además de aportar valor en el día a día después del arranque".

ISGe, además, ha realizado algunos desarrollos a medida de las necesidades de Nappy. David Usón pone en valor el trabajo de ISGe "dada la complejidad de trabajar con varios sistemas interconectados y con transferencia de datos inmediata". Uno de esos desarrollos a medida es el análisis para realizar un tratamiento de la información ("en nuestro caso mucha información"), que permite una toma de decisiones más flexible y rápida. "Sin duda, estamos muy satisfechos de haber elegido y contar a día de hoy con ISGe como nuestro partner en SAGE", subraya Usón, quien añade que "debo reconocer que ha sido mucho más sencillo de lo que nos podíamos imaginar. Sin duda el partner, ISGe, ha tenido mucho que ver con una rápida implantación y reducción de errores".

Tras la llegada de Sage 200cloud se ha cumplido uno de los objetivos de Nappy con esta apuesta: una mejora en la productividad, basada en optimizar los procesos y traducida en una reducción de los costes.

"Todos estos cambios afectan directamente de un modo positivo tanto en proveedores como en clientes", explica David Usón, quien añade que todo ha mejorado desde el mismo momento de la implantación. "Es un proceso de muchos cambios lo que hace que no sea sencillo, ya que se cambia el sistema y los procedimientos, y estos deben ser entendidos por todo el personal involucrado. Pero una vez que se empiezan a entender y a gestionar de un modo fluido, el beneficio es grande y muy claro". Por nombrar las más importantes, menor tiempo de ejecución, automatización de tareas y mayor control de los procesos son las principales áreas de mejora.



www.nappy.es



©2018 The Sage Group plc or its licensors. Sage, Sage logos, Sage product and service names mentioned herein are the trademarks of The Sage Group plc or its licensors. All other trademarks are the property of their respective owners. NA/WF 183498.

