

RETAIL: GRUPO CORTEFIEL



GRUPO CORTEFIEL

ESTADÍSTICAS:

BASE DE DATOS: TERADATA

NÚMERO DE USUARIOS: 450

IMPLANTACIÓN: INTRANET

APLICACIONES:

CONTROL DE RENDIMIENTO

GESTIÓN DE INVENTARIO

GESTIÓN DE RELACIONES CON CLIENTES (CRM)

“MICROSTRATEGY NOS HA PROPORCIONADO ACCESIBILIDAD A LOS DATOS Y UNA CAPACIDAD DE REACCIÓN MUCHO MÁS GRANDE, AL PERMITIRNOS ANTICIPAR PROBLEMAS Y DETECTARLOS MUCHO MÁS RÁPIDO.” MARTÍN TEBAR COO DEL GRUPO CORTEFIEL

Cortefiel, compañía multinacional dedicada a la fabricación y distribución de moda a escala internacional, ha implantado la plataforma de software de Business Intelligence de MicroStrategy, con la que ha desarrollado varias aplicaciones de gestión que han mejorado la marcha de sus procesos de negocio y contribuido decisivamente a transformar los datos de la compañía en información valiosa, gracias a la cual los ejecutivos han visto potenciada su capacidad para tomar las mejores decisiones para la empresa.

En la actualidad Cortefiel ocupa un puesto destacado dentro del mercado textil; cuenta con un equipo compuesto por más de dos mil quinientas personas y tiene 24 tiendas fuera de España, ubicadas en Bélgica y Portugal.

La compañía forma parte del grupo homónimo integrado por la propia Cortefiel, Springfield, Women'Secret, Pedro del Hierro y Milano. Algunas de estas firmas, como es el caso de Springfield, están presentes en 33 países de todo el mundo.

Ejemplo de fidelización

Cortefiel ha renovado su confianza en MicroStrategy implantado la plataforma de Business Intelligence MicroStrategy 8 para poner en producción seis aplicaciones, con las que ha desarrollado varios sistemas para mantener bajo supervisión y control casi todos los procesos clave de negocio.

Con este proyecto el Grupo Cortefiel prolonga y consolida la relación que iniciara con MicroStrategy hace dos años, cuando seleccionó MicroStrategy 7i para poner en marcha un proyecto de Business Intelligence en sus cadenas Cortefiel, Springfield, Women'Secret y Milano. Que una multinacional de la envergadura de Cortefiel reafirme su confianza en la plataforma de BI de MicroStrategy es índice de su capacidad para adaptarse al rápido ritmo de crecimiento de estas compañías.

El objetivo del grupo por aquel entonces fue desarrollar un sistema de análisis para la planificación, compra y distribución de

sus productos textiles a través de la red comercial. Gracias a las capacidades de MicroStrategy 7i, el Grupo Cortefiel logró facilitar su colaboración con los proveedores y controlar tanto la demanda como los stocks de existencias. Asimismo, también consiguió agilizar el proceso de toma de decisiones mediante el acceso vía Web a la información crítica de negocio, tanto a nivel de detalle como a cuadros de mando, de modo rápido y sencillo.

El desarrollo del Datawarehouse

El desarrollo más profundo y complejo, no en vano ha implicado la puesta en marcha de la mitad de las aplicaciones actualmente en producción, ha sido el del Datawarehouse Corporativo de la compañía.

El DW proporciona información sobre los procesos de compra/venta, las existencias disponibles, la logística comercial y la logística operativa de la empresa, gracias a que integra los datos del resto de aplicativos transaccionales.

Además del propio DW, el software de Business Intelligence de MicroStrategy también ha servido para desarrollar el sistema que controla los accesos a informes de los usuarios del DW y una aplicación que supervisa la carga nocturna de sus datos.

El número total de aplicaciones puestas en producción por Cortefiel se completa con otras tres: una para el control logístico, que ofrece datos sobre las importaciones y las exportaciones a las tiendas; un CRM para crear, segmentar y controlar campañas destinadas a fidelizar a los clientes y hacer posible la metodología de cuadros de

mando; y una aplicación de tráfico en la web corporativa que facilita estadísticas de accesos a través de NEXUS.

Usuarios y escalabilidad

Las seis aplicaciones en producción dan servicio a unos 450 usuarios, que pueden acceder vía web en caso de encontrarse fuera de las oficinas, una característica importante del sistema de MicroStrategy si tenemos en cuenta la movilidad a la que están sujetos los ejecutivos debido a que se reparten en diez países: España, Portugal, Francia, Bélgica, Alemania, Austria, Luxemburgo, Hungría, Polonia y China.

Hay varios tipos de usuarios, entre los que se encuentran desde los que usan ordenadores de sobremesa para crear sus propios informes hasta los que únicamente consultan informes predefinidos y precalculados en la web. La alteración del modelo de datos, la creación de métricas nuevas y atributos específicos compete al departamento de TI.

Se espera que el número de usuarios ascienda notablemente en un breve plazo de tiempo ya que, debido al éxito de la implantación de MicroStrategy, se está planificando el desarrollo de nuevas aplicaciones para integrar en la plataforma el área de administración y la de RRHH.

Cortefiel optó por implantar la plataforma de MicroStrategy porque se trata de una solución que poseen muchos clientes de su sector con dimensiones similares a las de Cortefiel. Tiene muy buenas funcionalidades, una plataforma web potente que permite gestionar un gran volumen de datos y soportar su progresivo crecimiento. En

palabras de Martín Tebar, COO del grupo Cortefiel, la compañía se decantó por la tecnología desarrollada por MicroStrategy debido a “la escalabilidad de su plataforma, dado el volumen de datos a gestionar y su previsible crecimiento además del conjunto de funcionalidades ofrecidos por los productos que la integran.”

Empresas del grupo Cortefield



“Nos ha permitido profundizar en la relación con nuestros clientes, entender su psicología de compra y el valor que esperan que les ofrezcas. Conectando esta información con los responsables de decidir sobre surtidos y colecciones podemos acertar con mayores probabilidades con la oferta”. Martín Tebar, COO del Grupo Cortefiel