



CASO DE ÉXITO:

Gadisa entrega productos frescos a cientos de puntos de venta cada día con la ayuda de Ricoh



Gadisa sustituyó los lentos y complejos procesos de compra por la solución Ricoh eShop y logró reducir los tiempos de realización de pedidos, obtener una visión más detallada de la disponibilidad de los productos y los plazos de entrega y recortar el gasto a largo plazo.

EMPRESA Y RETO

Fundada en 1986, Gallega de Distribuidores de Alimentación S.A. (Gadisa) es un distribuidor y minorista de alimentos al por mayor. Con sede central en Betanzos, en el noroeste de España, la empresa opera siete líneas de negocio, incluidos 224 supermercados de la cadena Gadis, 183 tiendas Claudio y la plataforma de comercio electrónico gadisline.com. Con cerca de 8.000 empleados, Gadisa obtuvo unos ingresos totales de más de 1.220 millones de euros en el año 2019.

Gadisa se ha convertido en una empresa de 1.000 millones de euros gracias a la gestión de todos los pasos de la cadena de distribución de alimentos, desde el origen hasta el punto de venta. Los flujos de trabajo digitales desempeñan un papel fundamental en la entrega de productos frescos desde los proveedores hasta los estantes en las tiendas, pero la adquisición de equipos de IT esenciales era un proceso lento que a menudo provocaba frustración en los usuarios, que quedaban a la espera de las entregas. ¿Cómo podía la empresa acelerar las compras y obtener una imagen más clara de los precios y la disponibilidad de los productos?

Gadisa adoptó rápidamente la plataforma Ricoh eShop para las compras de nuevo material IT. Dentro del portal, los usuarios autorizados por la empresa pueden explorar el catálogo y acceder a las especificaciones, puntos de venta clave, precios e información técnica de los productos.



OBJETIVOS

Para garantizar que los productos frescos y de alta calidad lleguen a los estantes de sus 400 puntos de venta, Gadisa lleva a cabo múltiples procesos operativos interconectados. Desde actuar como enlace con más de 900 proveedores locales y encargarse del mantenimiento de una flota de 200 vehículos, hasta el procesamiento, embalaje y envío de 30.000 artículos diferentes a diario, los equipos comerciales y operativos de la empresa están muy ocupados.

Naturalmente, Gadisa confía en soluciones digitales para el seguimiento, la gestión y la coordinación de muchos de estos procesos y sus empleados utilizan diversos ordenadores portátiles, de sobremesa y equipos de red relacionados. Con la expansión de la empresa y con los inevitables efectos del desgaste de los equipos más antiguos, los equipos realizaban cada vez más pedidos de dispositivos IT nuevos.

La estrategia de compras de Gadisa consumía mucho tiempo: buscar largas listas de productos y precios de varios proveedores, cumplimentar formularios, seguidos de extensos intercambios de emails para realizar los pedidos. De esta manera, la empresa se perdía los mejores precios, mientras que la falta de claridad sobre los niveles de existencias ocasionaba retrasos en las entregas, con la consiguiente frustración de los usuarios, que quedaban a la espera de las entregas.

Para solucionar este problema, la empresa buscaba un nuevo modelo de adquisición que proporcionara una mayor claridad en la disponibilidad y el precio de los productos y que acelerara la compra y la entrega de suministros IT clave. El objetivo final era que los equipos pudieran dedicar más tiempo a las actividades estratégicas y a las mejoras operativas.

SOLUCIÓN

Como posible solución, Gadisa buscaba la agilidad y automatización que ofrecen muchas plataformas ecommerce, pero que son muy difíciles de encontrar en el entorno B2B. Durante las conversaciones con Ricoh, socio tecnológico de la empresa, Gadisa encontró la respuesta perfecta en la solución eShop, que le proporcionaría acceso en línea a un catálogo de 30.000 productos y servicios de Ricoh y de terceros, 24 horas al día, los 7 días de la semana.

Con la intención de aprovechar la flexibilidad y las sofisticadas capacidades digitales, Gadisa optó rápidamente por Ricoh eShop para todas las compras IT. Dentro del portal, los usuarios autorizados por la empresa pueden explorar el catálogo y acceder a especificaciones, precios e información técnica de los productos. Para facilitar las compras recurrentes, Gadisa puede guardar los productos en una lista de favoritos y revisar pedidos anteriores.



El portavoz de Gadisa explica: «Consideramos la solución Ricoh eShop muy intuitiva y navegar por ella es muy fácil. El catálogo de productos ofrece una gama de soluciones IT increíblemente amplia. Podemos comparar rápidamente las ventajas e inconvenientes de cada modelo, identificar el más adecuado y rentable para nuestras necesidades y realizar el pedido con plazos de entrega confirmados».

Si los usuarios tienen alguna pregunta sobre los productos y los precios, Gadisa puede obtener soporte técnico las 24 horas del día por parte de un experto. «Uno de los aspectos más sorprendentes de trabajar con Ricoh en ocasiones anteriores ha sido el alto nivel de apoyo personalizado que hemos recibido», añade el portavoz. «Con la solución Ricoh eShop, seguimos disfrutando del toque personal que caracteriza al servicio de Ricoh».

VENTAJAS

Utilizar Ricoh eShop ha permitido a Gadisa acelerar y simplificar la compra de suministros IT. Mientras que antes la empresa buscaba en múltiples catálogos y listas de precios de proveedores, rellenaba formularios en papel y escribía correos electrónicos, la solución de Ricoh proporciona una ventanilla única para todas las compras, con la posibilidad de realizar pedidos y pagos de forma rápida.



Gracias a la solución Ricoh eShop, Gadisa puede comprar todo el equipamiento IT que necesita de forma rápida, eficaz y a buen precio. Ha sido todo un éxito.

Portavoz de Gadisa



Al cambiar a este modelo ágil y eficiente, los equipos disponen ahora de más tiempo y energía para centrarse en las tareas clave de la empresa, en lugar de en el abastecimiento y adquisición de dispositivos.

Con el antiguo modelo de compras de la empresa, la comprobación de los niveles de existencias y de los plazos de entrega implicaba ponerse en contacto con los proveedores por teléfono o correo electrónico y ofrecer respuestas a usuarios que, a menudo, se sentían frustrados. Con la solución Ricoh eShop, los usuarios obtienen una imagen clara en tiempo real de la disponibilidad de los productos y de los plazos de entrega, de modo que pueden planificar sus horarios de trabajo de una forma más eficaz y eliminar las molestias e inconvenientes del proceso.

Anteriormente, la búsqueda en las listas de productos de varios proveedores hacía que para Gadisa resultara difícil, en ocasiones, encontrar los mejores precios disponibles. Con la solución Ricoh eShop, la empresa se beneficia de estructuras de precios acordadas, diseñadas para reducir el gasto total y los usuarios saben que la plataforma de Ricoh ofrece las mejores ofertas posibles.

El portavoz concluye: «Estamos creciendo continuamente como empresa, añadiendo más supermercados, tiendas y franquicias a nuestra red. Los procesos digitales son muy importantes para apoyar esa expansión y sabemos que seguiremos adquiriendo nuevos equipos de IT en el futuro. Gracias a la solución Ricoh eShop, Gadisa puede comprar todo lo que necesita de forma rápida, eficaz y a buen precio. Ha sido todo un éxito».

SOBRE RICOH

Ricoh ofrece servicios y soluciones innovadores para puestos de trabajo digitales y permite que las personas y las empresas pongan en práctica el trabajo inteligente de forma generalizada. Durante 85 años, Ricoh ha ayudado a transformar puestos de trabajo gracias a soluciones de gestión documental, servicios de IT, servicios de comunicación, impresión comercial e industrial, cámaras digitales y productos industriales.

Con oficinas centrales en Tokio, Ricoh opera en más de 200 países. En el año fiscal finalizado en marzo de 2020, las ventas mundiales de la empresa sumaron 19.060 millones de dólares.

Para obtener más información, visita www.ricoh.es

RICOH
imagine. change.

www.ricoh.es

Los hechos y las cifras que se muestran en este folleto están relacionados con casos comerciales específicos. Las circunstancias individuales pueden producir resultados diferentes. Todos los nombres de empresas, marcas, productos y servicios son propiedad y marcas comerciales registradas de sus respectivos propietarios. Copyright © 2021 Ricoh Europe PLC. Todos los derechos reservados. Este catálogo, su contenido y/o presentación no deben modificarse ni adaptarse, copiarse en su totalidad o en parte ni incorporarse a otros documentos sin el consentimiento previo por escrito de Ricoh Europe PLC.