

Transformación digital en el sector cosmético

Implica un cambio de mentalidad y de funcionamiento para llevar el negocio a un nivel superior de eficiencia y excelencia. Atañe a empleados, clientes y hasta proveedores, pero añade un gran valor a la empresa.

Alesio Sánchez, DIRECTOR GENERAL DE AXGA SOLUTIONS

¿SABÍAS QUE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL puede ahorrar hasta el 90% del tiempo invertido en muchos procesos? ¿Y que mejora el posicionamiento y la tracción de ventas de la empresa?

Pues así es y, además, aumenta la eficiencia de la empresa y sus trabajadores, facilita alcanzar la excelencia y mejora la calidad del trabajo y el clima laboral. ¿No te parece suficiente? Puedo añadir que se reducen los errores y riesgos, que se facilita el seguimiento de las tareas, que se generan históricos por cliente, tarea o proyectos, que se mejora la colaboración en la empresa, que se obtienen informes actualizados en un clic o que se agilizan las consultas de información, entre muchas otras ventajas.

Destacaré los que considero los 4 puntos clave de la transformación digital:

- mejora la experiencia del cliente
- aumenta la productividad de la empresa
- favorece el trabajo colaborativo

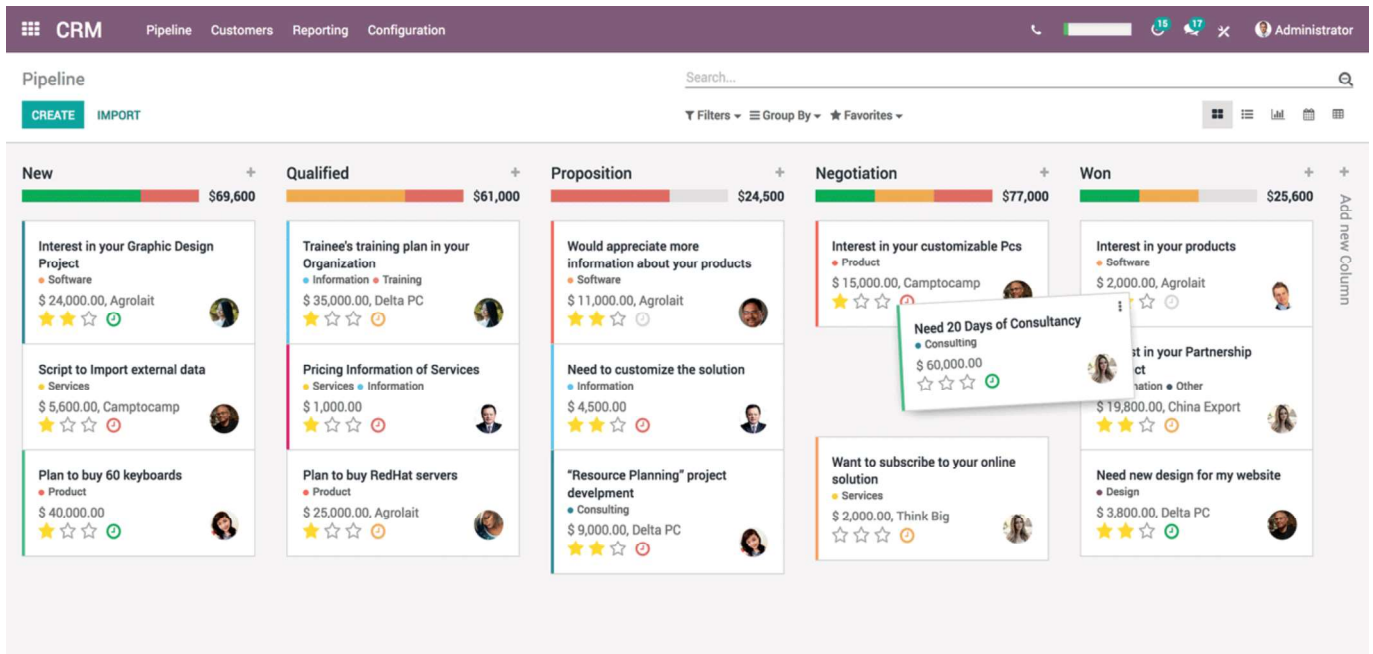


• facilita la toma de decisiones
¿Tu empresa está enfocada en esta misma línea? Como seguro que sí, profundizaremos un poco más en lo que se puede lograr en determinados campos, pero antes definamos bien el término.

¿QUÉ ES LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL?

Una respuesta rápida sería la de integrar soluciones digitales en

todas las áreas de la empresa. Se trata de digitalizar la empresa para mejorar la eficiencia, reducir los riesgos y errores, aumentar el valor ofrecido al cliente, acceder a nuevas oportunidades de generación de ingresos, o mejorar la comunicación y colaboración en la empresa. Pero esta no consiste únicamente en digitalizar, sino que va más allá, ya que implica un cambio de mentalidad y de



funcionamiento para llevar el negocio a un nivel superior de eficiencia y excelencia.

Además de la digitalización, la transformación digital implica adaptarse al usuario, al cliente, al empleado... Reinventarse para dar un salto mayor que el simple hecho de digitalizar los procesos. Lo que nos hace plantearnos si todo debe ser digital. Y la respuesta es no. Se trata de transformar aquello que nos va a aportar valor y nos permitirá ser más eficientes, aportar mayor valor al cliente y, en definitiva, ser más rentables.

La transformación digital nos genera una ventaja competitiva en la empresa que no podemos desaprovechar.

VENTAJAS DE UNA SOLUCIÓN INTEGRAL

Hay muchas formas de digitalizar una empresa y de generar la transformación digital. Pero lo ideal es buscar una solución lo más integral posible para potenciar

los efectos de este proceso de transformación interno.

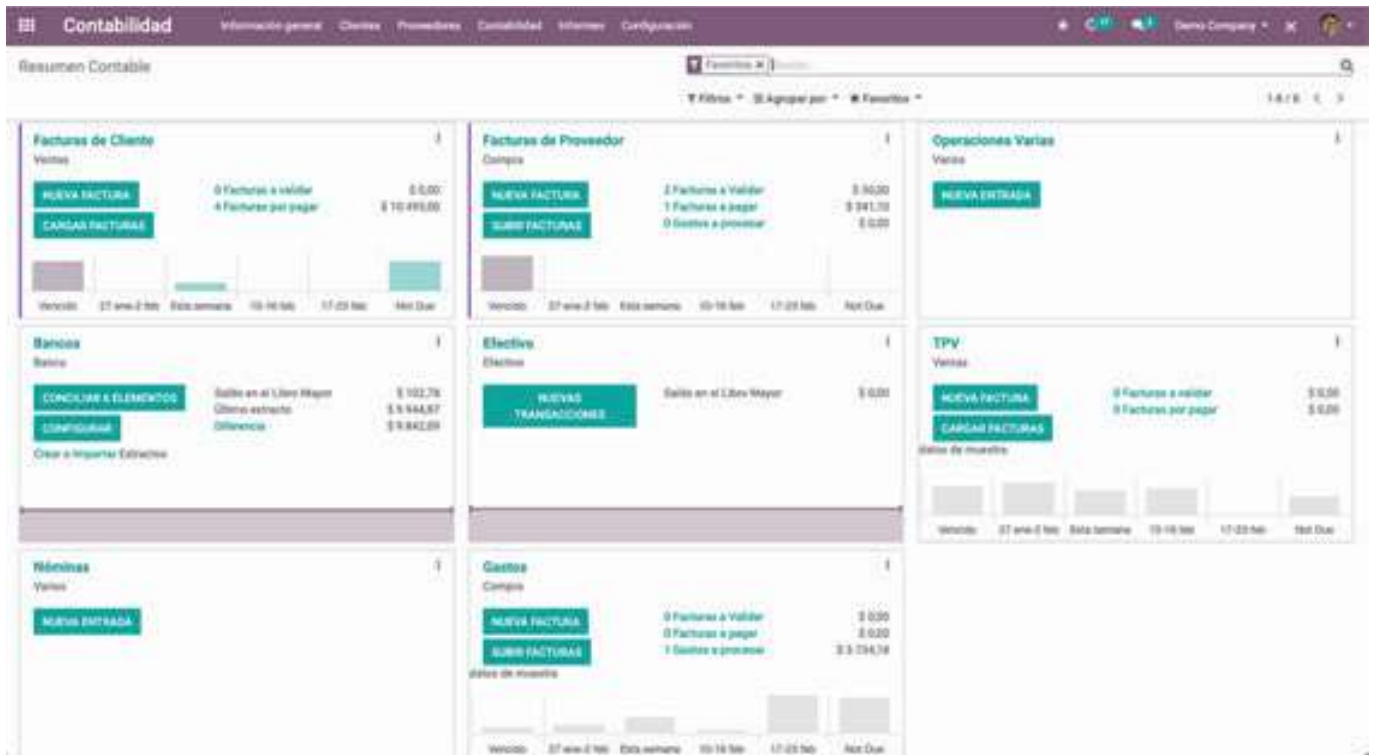
Algunos errores comunes a la hora de llevar a cabo el proceso de transformación digital:

- utilizar múltiples soluciones que provocan rechazo y suponen una barrera en el proceso de adaptación, además de poder solaparse o ser incompatibles entre sí
- falta de información y formación a los usuarios e implicados
- no asociarlo a la cultura de empresa y, por tanto, verlo como un ente externo y maligno
- querer seguir haciendo todo exactamente igual que como se venía haciendo, pero de forma digital, lo cual impacta negativamente el negocio, en lugar de potenciarlo
- no enfocarlo al cliente y a las partes implicadas
- no asociarlo a las prioridades de la empresa ni a un plan de objetivos que lo tenga en cuenta

Todos estos errores conducen irremediablemente a un abismo en el que el proceso de digitalización se convierte en enemigo de la empresa y, posiblemente, en un impacto negativo en aquello que precisamente buscábamos mejorar: productividad, rentabilidad, colaboración...

Por eso, recomendamos una solución integral que acompañe la transformación digital asegurando el éxito. La solución que planteamos consta de los siguientes apartados:

- solución adaptada a las partes implicadas y con foco en el cliente
- integración del proceso en la cultura de empresa
- utilización de una plataforma única que integre toda la solución
- soporte y seguimiento en la gestión del cambio, planteando también la adaptación de procesos a la nueva solución
- planificación detallada y soporte en la asociación del proceso con



las prioridades y objetivos de la empresa

Las ventajas de una solución integral quedan claras: asegurar el éxito de la solución, eliminar barreras de implantación y funcionamiento, facilitar el uso de las nuevas herramientas, reducir el número de interlocutores y optimizar esfuerzos para futuras ampliaciones.

¿EN QUÉ ME PUEDE BENEFICIAR LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN EL SECTOR COSMÉTICO?

Son muchos los beneficios que puede aportar la transformación digital al sector cosmético. En esta ocasión me centraré únicamente en algunas áreas o soluciones concretas y daré unas pequeñas pinceladas sobre cada una.

- **Procesos de venta (CRM)**

Tan importante como generar oportunidades es hacer un buen seguimiento de las mismas, asignar

actividades, mantener el histórico de cada oportunidad con todo lo interactuado e intercambiado, o consultar informes actualizados de forma ágil. También puede ser interesante automatizar ciertos procesos para aumentar la productividad.

Existen múltiples soluciones en el mercado, pero lo ideal es poder integrar el CRM con el resto de procesos de la empresa y con las soluciones de *marketing*, de forma que todo se gestione desde la misma plataforma y se puedan generar e, incluso, automatizar determinadas acciones, como creación directa de proyectos, pedidos de compra, facturas, órdenes de fabricación, venta *online*, campañas de *marketing*, etc.

Esta solución permite que todos los datos que manejamos de clientes se conviertan en información útil, que se centralice la información

de clientes, distribuidores y colaboradores, que podamos segmentar clientes, que ofrezcamos un valor añadido al cliente, que aumente la productividad, o que aumentemos las probabilidades de captar, retener y escalar clientes.

- **Procesos administrativos (ERP)**

Esta parte de la solución se centra en hacernos más eficientes, ya que nos ayuda a reducir hasta en un 90% los tiempos de gestión y burocracia, además de reducir a la mínima expresión los errores en la generación y registro de documentos o en la generación de tareas relacionadas.

El flujo administrativo de la empresa se integra y se automatiza, llevando a cabo de forma sencilla y controlada procesos como facturación, contabilidad, compras, inventario, productos, proveedores, etc. También podemos asociar

documentación de proveedores o productos a los pedidos o al propio contacto, lo cual nos permite trazar productos recibidos o certificaciones del proveedor.

Y todo con informes actualizados disponibles a un clic y la posibilidad de automatizar numerosas actividades, como generación automática de un pedido de compra y una orden de fabricación al confirmar un pedido de venta, automatizar órdenes de reabastecimiento, solicitudes de presupuesto automáticas a proveedores o según reglas, o seguimiento automático de facturas a clientes.

- **Procesos operativos (MRP y SGA)**

En el sector cosmético tiene mucha importancia la calidad del producto y del servicio, por lo que la digitalización de los procesos operativos nos ofrece muchas ventajas.

El uso de un MRP nos permite crear listas de materiales, órdenes de fabricación, puntos de control de calidad, asignación de operarios en función de su calificación, gestión de *stock*, o seguimiento y control de lotes. Permite planificar y gestionar inventarios, mano de obra, plazos de fabricación, costes de producción y cargas de trabajo por secciones.

EL SGA nos permite una gestión avanzada de almacenes, de forma que podamos gestionar ubicaciones, establecer métodos de

gestión de carga, automatizar reglas de abastecimiento, hacer *picking* para valoración de inventario o recepción y despacho de mercancía, optimizar el espacio, etc.

LLEVA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL A TU EMPRESA

¿Sigues pensando en aumentar la productividad, la rentabilidad y el trabajo colaborativo en tu empresa? No lo pienses más y da el paso a la transformación digital.

La mayor ventaja: podrás centrarte en las actividades de mayor valor para tu negocio, que es generar productos cosméticos de alto valor para tus clientes y ampliar mercado.

Lleva tu empresa a las más altas cotas de eficiencia y excelencia

PROSPECTOS FARMACÉUTICOS, COSMÉTICOS, MARKETING y todo tipo de impresos



Calidad CERTIFICADA



CONFIE
EN NOSOTROS

