

Promobell

Solomon Caso de Estudio – Salud y belleza
Promobell, el mejor camino para alcanzar la belleza



Veinticinco años de experiencia respaldan a Promobell, empresa mexicana líder en la distribución y venta de productos de belleza nacionales e importados, dirigidos al segmento de Salones de Belleza, donde cuentan con gran penetración de mercado y presencia en varias ciudades del país.

Con más de 150 clientes activos, la compañía se ha convertido en distribuidora de más de 1,500 productos, enfocados principalmente al tratamiento del cabello; entre los que encontramos: tintes, pasadores, tijeras de corte, muebles para salón, secadoras de pelo, herramientas para manicure, tubos, tratamientos capilares, vasijas para tintes, etc.

Hoy en día, Promobell cuenta con una de las más grandes cadenas de vendedores mayoristas de productos de belleza, logrando tener presencia en ciudades como Chihuahua, Durango, Saltillo, Torreón, Aguascalientes, Celaya, Cuernavaca, Irapuato, León, San Juan del Río, San Luis Potosí, Zacatecas, Zihuatanejo, Campeche, Cancún, Oaxaca, Pachuca, Poza Rica, Puebla, Tuxtla Gutiérrez, Veracruz, Colima, Culiacán, Guadalajara, Hermosillo, Morelia, D.F., entre otras.

“Nuestro mercado son los salones de belleza, por ello, hemos fijado nuestros objetivos, dentro de los que se encuentran distribuir líneas de calidad que permitan diferenciarlas frente a la competencia”, comentó Mayela Arellano, Gerente Administrativo de Promobell.

Actualmente, la compañía cuenta con 32 empleados, entre vendedores y personal de oficina, que les ha permitido controlar y administrar las



operaciones en su línea de productos.

“La empresa tiene tres canales de venta: a través de las sucursales de Promobell en Monterrey; ventas foráneas al mayoreo, y el último canal es la línea profesional, donde la venta se hace directa a los salones. Ahora contamos con una fuerza de ventas y ocho concesionarios en la República que manejan el esquema de venta a salones de belleza”, señaló la ejecutiva.

Requerimientos de la empresa

Promobell siempre ha tenido como filosofía apoyarse en el uso de la tecnología para automatizar sus operaciones, aumentar su competitividad, ser más prácticos y funcionales. Así, desde hace cerca de 10 años incorporaron un sistema en DOS para cubrir sus requerimientos de información, que en un principio funcionaba muy bien hasta que la compañía fue creciendo y expandiendo su mercado. Entonces, se vieron limitados con esa solución, que se volvió obsoleta y las adecuaciones que tenían que hacer para adaptar sus nuevas necesidades tardaban demasiado en implementarse, trayendo un retraso



Sumario de la Solución

Perfil

Veinticinco años de experiencia respaldan a Promobell, empresa mexicana líder en la distribución y venta de productos de belleza nacionales e importados, dirigidos al segmento de Salones de Belleza, donde cuentan con gran penetración de mercado, al tener cerca de 150 clientes activos y distribuir más de 1500 productos, enfocados principalmente al tratamiento del cabello.

Misión

Distribuir las principales líneas de productos para salones de belleza en la República Mexicana.

Necesidades

Promobell inició la búsqueda de una aplicación que cubriera dos aspectos importantes: administrar y controlar toda la información, así como controlar ventas por Internet.

Solución

Después de un proceso de evaluación decidieron adquirir Solomon, por ser un sistema flexible y adaptable a sus requerimientos. El proceso de implementación duró poco más de 10 meses.

Beneficios

Solomon ayudó a Promobell a simplificar el trabajo y las actividades, optimizando las labores del personal, ya que la funcionalidad y lo amigable de la solución hacen que se ocupen menos recursos humanos para generar la información operativa de la empresa y que éstos se empleen en labores más estratégicas. Además, lograron integrar la información de todas las áreas.

PROMOBELL

P R O M O B E L L S . A . D E C . V .

en el manejo de información para la toma de decisiones. Por tal razón, decidieron cambiar su sistema.

Promobell inició un proceso de búsqueda de una aplicación que cubriera dos aspectos: administrar y controlar toda la información, así como controlar ventas por Internet. Así, se generó la idea de cambiar el software de inmediato, a fin de contar con un sistema Business-to-Business (B2B), que ayudara a mejorar la atención de sus clientes.

“Vender por Internet era una idea que no se dirigía al mercado masivo, sino entrar bajo un esquema B2B vendiendo a nuestros clientes existentes” señaló Arellano.

Proceso de implantación

El tiempo que se llevó el proceso de evaluación fue de alrededor de tres meses, periodo en el que analizaron las ofertas de varios fabricantes de hardware y software, pues querían hacer un cambio total de infraestructura tecnológica. Así, al final de este proceso decidieron adquirir Solomon, por ser un sistema flexible y adaptable a sus requerimientos futuros. El proceso de implantación fue bastante rápido, durando poco más de 10 meses.

Estrategias para este año

“En términos generales, podemos decir que Solomon nos ha ayudado a simplificar el trabajo y las actividades, incluso se han optimizado las labores del personal, ya que la funcionalidad y lo amigable de la solución hacen que se ocupe menos recursos humanos para generar la información operativa de la empresa y que éstos se empleen en labores más estratégicas. Además, con Solomon hemos integrado y controlado la información de to-

das las áreas, llevando así controles más minuciosos y con resultados en cortos periodos de tiempo, ayudándonos a saber, cuántos clientes tenemos, cuánto debemos y qué necesitamos,” dijo Arellano.

Módulos y versión

Promobell tiene instalado Solomon versión 4, edición Select, corriendo sobre Windows NT, con la base de datos SQL Server Runtime. Los módulos que tienen instalados son: Sistemas General, Inventarios, Compras, Ventas, Contabilidad, Cuentas por Pagar, por Cobrar y Administrador de Adaptaciones.

Trato del distribuidor

La eficiencia, buen trato y experiencia por parte de la gente encargada de la implantación, fueron elementos claves para que se llevara a buen término el proceso, consideró Mayela Arellano. Cathedral Consulting Services, Distribuido Certificado de Solomon, fue la empresa encargada de implantar exitosamente el sistema en Promobell.

Impacto

“De antemano, puedo decir que hasta ahora, y por la forma de trabajar, prácticamente nadie en nuestra competencia tiene un sistema como nosotros y, por eso, lo consideramos como una ventaja competitiva, porque es lo que nos va a dar la plataforma para tener un crecimiento rápido y soportar nuestros canales” añadió la ejecutiva.

Expandirse a través de sucursales es importante para Promobell, no obstante, en corto plazo contempla incursionar en el B2B, complementando así actividades comerciales y mantenerse competitiva y rentable.

Para mayor información

Acerca de Great Plains Solomon

Para más información acerca de Great Plains Solomon México y sus soluciones de negocios favor de llamar al 5250-1763, o visitar su página Web en la dirección: www.mx.solomon.com.

Acerca de Cathedral

Cathedral Consulting Services es una empresa regiomontana dedicada a ofrecer servicios de consultoría e integración de soluciones empresariales tipo ERP para compañías medianas. Para solicitar mayor información al respecto, puede marcar el teléfono: al 01-8-114-8789. E-mail: www.cathsoft.com.mx.

Acerca de Promobell

Promobell es una empresa líder en la distribución y venta de productos de belleza nacionales e importados, dirigidos al segmento de Salones de Belleza, donde cuentan con gran penetración de mercado. Para más información sobre la oferta de productos y servicios de Promobell, puede llamar a Monterrey, N.L., al (52-8) 190-0269 y (52-8) 190-0271.

Software Usado de Solomon

- Sistema General
- Contabilidad
- Compras
- Inventarios
- Cuentas por Cobrar
- Cuentas por Pagar
- Admon. Adaptaciones
- Ventas



www.mx.solomon.com

Lafontaine No. 324, Col. Polanco.
CP.: 11550.
Tel.: 5250-1763.
Fax.: 5255-4703.

Solomon Software, su logotipo y Solomon IV son marcas registradas de Solomon Software Inc., así como su lema de marca *Flexibility to get you there. Faster.* Otros productos son marcas registradas de sus respectivos dueños. © Copyright 1999 Solomon Software, Inc. Todos los derechos reservados.

Todas las características/funciones mencionadas pueden estar sujetas a cambios. Este documento solamente tiene propósitos de información. Solomon Software, Inc. no da garantías expresas o implícitas en este documento.