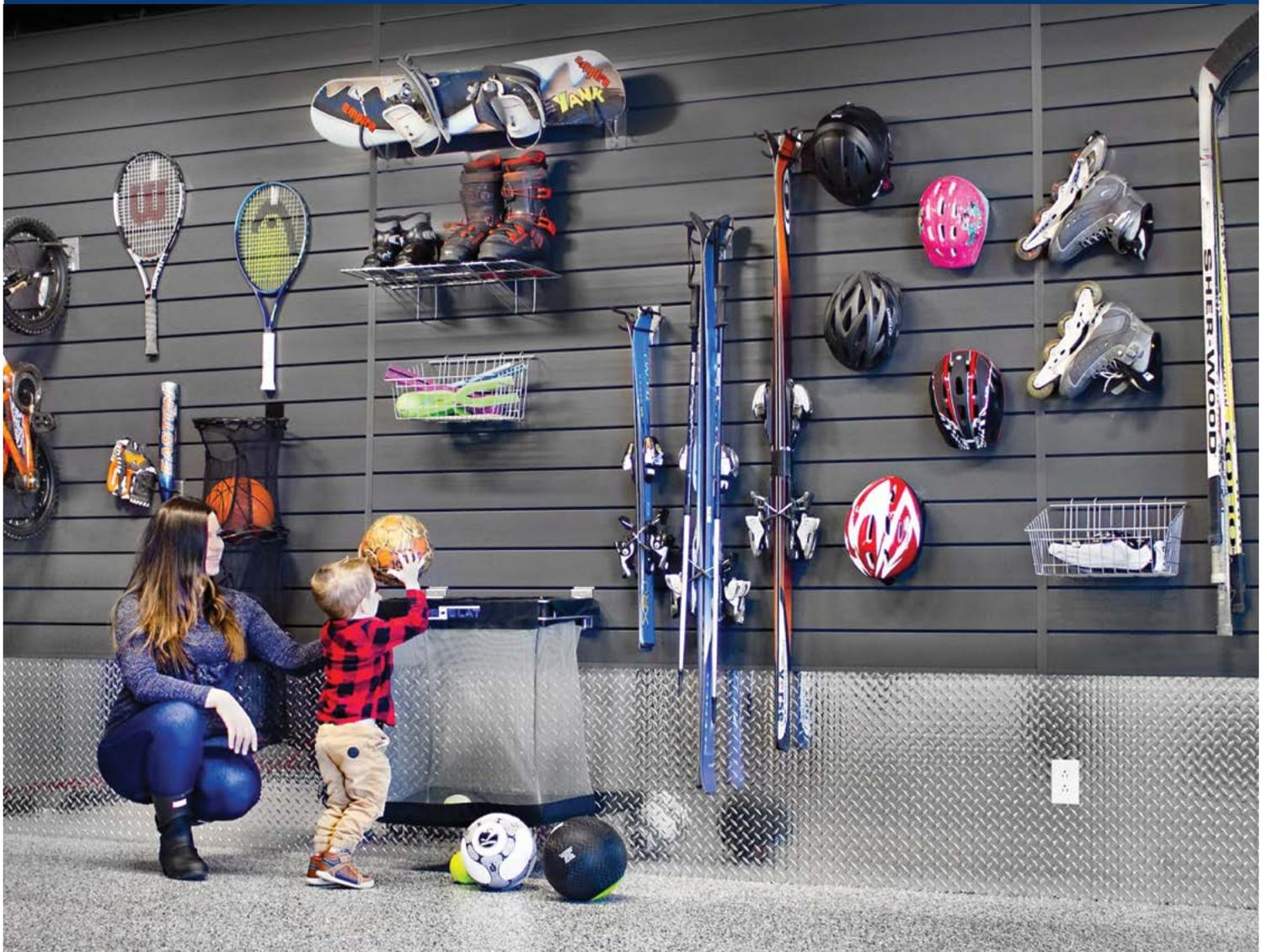


PROSLAT

Proslat reemplaza a NetSuite y aumenta la participación del cliente con un ERP de código abierto



La innovación como principio rector

Proslat se dedica a servir a sus clientes mediante el desarrollo y la distribución de paneles de pared de listones de PVC y productos de organización innovadores. La empresa ofrece soluciones confiables y respetuosas con el medio ambiente para aplicaciones residenciales y comerciales, incluidos garajes, casas, armarios y tiendas.

“Los garajes siempre han sido la habitación que se pasa por alto en la casa y, a menudo, terminan convirtiéndose en el cajón de basura de la casa”, explica Michael Presseau, vicepresidente de operaciones de Proslat. “Usamos la innovación como un principio rector para fabricar productos para que los clientes lo conviertan de nuevo en un espacio habitable porque un cajón de trastos no aporta valor a la vida de nadie ni a la propiedad”.

Las opciones de almacenamiento de Proslat incluyen listones de pared colgantes, estantes elevados, elevadores motorizados y varias líneas de gabinetes. Estos productos innovadores se venden en Home Depot, Canadian Tire, Costco, Bed Bath & Beyond, Amazon y muchas otras tiendas.

Desde el lanzamiento en 2010 del panel de pared patentado de Proslat, la empresa ha seguido creciendo ofreciendo productos destacados.



La situación

Proslat implementó inicialmente una solución ERP NetSuite. A medida que crecían, surgieron problemas. Michael realizó un análisis de ROI para determinar si deberían comprar licencias de NetSuite más caras para satisfacer sus necesidades adicionales de funcionalidad avanzada.

“Tengo una apreciación de cómo construir y aprovechar la información como capital para la empresa, y también he tenido la oportunidad de trabajar en diferentes ERP o diferentes implementaciones en cada empresa con la que he trabajado,” explicó Michael. “Aprendes lo que es importante para administrar un negocio”

Pronto descubrió que Odoo brinda un mejor rendimiento a un costo menor que NetSuite. Antes de implementar Odoo, Proslat usaba un sistema de intercambio electrónico de datos (EDI) para recibir órdenes de compra, proporcionar notificaciones de envío y enviar facturas a los clientes. Los procesos EDI requerían mucho más tiempo y eran más manuales de lo necesario. La empresa necesitaba una mejor arquitectura EDI para una incorporación más rápida de nuevos clientes que necesitaban integrarse con el sistema EDI de Proslat, así como para reducir el costo por nuevo cliente EDI.

El equipo de Proslat planeó que el proyecto de migración de ERP incluyera cambios en varios procesos comerciales. El equipo de OSI diseñó Odoo para brindar a los usuarios visibilidad de los datos de planificación de capacidad en Odoo y migrar lejos de la previsión manual de los plazos de producción en hojas de cálculo.

OSI también proporcionó soluciones personalizadas para mejorar la gestión de la cadena de suministro. Proslat adquirió algunos de sus productos de fuentes en el extranjero y necesitaba la personalización de Odoo para mejorar la gestión de la cadena de suministro y mitigar los largos plazos de entrega de adquisiciones de hasta 75 días.

El equipo esperaba que Odoo ofreciera información sobre la rentabilidad por categoría de producto y ayudará a maximizar las oportunidades de ventas. Para lograr este objetivo, OSI necesitaba desbloquear los datos del ERP para proporcionar una mejor inteligencia del cliente. Proslat buscó encontrar más oportunidades de ventas y aumentar los ingresos de ventas cruzadas y de ventas adicionales mediante la implementación de Odoo. La pregunta crítica del caso de negocios fue: “¿Cuánto más podría hacer Odoo para ayudar a vender sin agregar personal de ventas?”

El desafío: migrar la funcionalidad y los datos clave de ERP de NetSuite a Odoo en solo 60 días.

“ NetSuite era caro y también nos limitaba. Pasamos de ser estrictamente un mayorista a abrir una división que vende directamente a los consumidores, y tuvimos un tremendo crecimiento en los EE. UU. Tuvimos que ejecutar dos ERP sin actualizar a un costo enorme para incorporar dos países en uno. Eso nos impulsó a buscar un cambio ”

MICHAEL PRESSEAU
VICEPRESIDENTE DE OPERACIONES, PROSLAT

El enfoque

Para cumplir con el agresivo plazo, Michael y su equipo trabajaron en estrecha colaboración con los consultores de OSI. Juntos, los equipos de proyecto de Proslat y OSI realizaron un análisis exhaustivo de los requisitos. Los grupos acordaron completar más de 100 tareas de desarrollo de soluciones y personalización de Odoo, además de integraciones con otras plataformas tecnológicas.



Analizar

- + El proceso de transferencia EDI fue largo e ineficiente.
- + El proceso de entrega requería múltiples pasos manuales.
- + El aumento de la demanda agotó los recursos existentes.
- + Oportunidades de automatización y soporte mejorado.



Optimizar

- + Flujos de trabajo optimizados: contabilidad, comercio electrónico, gestión de productos y más.
- + Mayores ganancias de eficiencia: cumplimiento, procesamiento de pedidos y envío.
- + Procesos estandarizados: envío directo, recolección por lotes, empaque y más.
- + Mayor precisión: contabilidad financiera, inventario de productos y más.



Automatizar

- + Procesamiento EDI configurado para recepción de pedidos, notificaciones de envío y facturación.
- + Desarrollo de funciones de entrega y envío de kits.
- + Funciones creadas para requisitos únicos de cumplimiento de pedidos.
- + Flujos de trabajo personalizados para demandas especializadas de grandes clientes.
- + El aumento del rendimiento simplificó la necesidad de contratar personal adicional.



Transición

- + **Fase 1:** puesta en marcha en 60 días para cumplir con el plazo del proyecto.
- + **Fases 2 y 3:** elementos prioritarios implementados solicitados por el equipo de Proslat.
- + **Fases 1-3:** Proslat siguió la guía para la mejora de procesos y manejó la capacitación interna.

Año nuevo, nuevo éxito ERP

Proslat tenía muchos motivos para brindar aquella Nochevieja. El nuevo sistema Odoo pasó todas las pruebas iniciales y Proslat estaba listo para cumplir con los muchos pedidos de los clientes que traería el nuevo año.

“El mayor éxito de OSI fue lograr que Proslat fuera transaccional antes del 1 de enero”, dijo Michael. “No sé si los lectores de este estudio de caso se darán cuenta de lo importante que es. Otras empresas que conocemos perdieron el 10 % de sus ventas durante las migraciones del sistema. Proslat no perdió ni un dólar de ventas”.

Por supuesto, la rápida implementación presentó algunos desafíos.

“Fue más difícil de lo esperado”, dijo Michael. “No tuvimos la oportunidad de aprender el sistema lo suficientemente bien en la implementación rápida. Pero funcionó. No perdimos ninguna venta. Sin la experiencia del equipo de OSI, no habría sucedido”.

Proslat comenzó la fase dos con una inmersión profunda para revisar los cuellos de botella de ventas, producción y cumplimiento. Michael y el equipo de administración identificaron procesos ineficientes para la automatización y optimización con la funcionalidad de Odoo.

Después de dos meses de usar el nuevo sistema Odoo, OSI y Proslat comenzaron la implementación de EDI. Una vez que los principales clientes pudieron realizar pedidos de EDI de manera constante, la empresa comenzó a reasignar asociados internamente para trabajar en tareas de mayor valor, debido a la menor dependencia de los procesos manuales.



El resultado

Proslat inició el proyecto con un objetivo de presupuesto de implementación. Los gerentes de proyecto de OSI trabajaron en colaboración con Michael para administrar el alcance, el cronograma y el presupuesto.

Este trabajo en equipo aseguró que todos los requisitos de la fase uno y la fase dos se cumplieran dentro del objetivo presupuestario. El equipo del proyecto priorizó adecuadamente y pospuso tareas no esenciales que no encajarían dentro del presupuesto objetivo.

A lo largo del proyecto, los miembros del equipo de OSI proporcionaron una amplia transferencia de conocimientos al equipo técnico de Proslat. Con este enfoque de “entrenamiento en las trincheras juntos”, Proslat desarrolló capacidades internas de personalización y desarrollo de Odoo. La compañía pasó a completar ciertos proyectos de fase tres de forma independiente.

Hoy, Proslat usa con éxito Odoo para:

- + Contabilidad;
- + Ventas;
- + CRM;
- + Gestión de inventario;
- + Integraciones de Marketplace con EDI;
- + Fabricación;
- + Adquisitivo;
- + RMA.

“ Nuestra experiencia con consultores de TI en el pasado fue que no tenían la experiencia para lo que afirmaban. Los consultores de OSI saben de lo que hablan. Cuando facturaron a Proslat por el tiempo de consultoría, supe que estábamos invirtiendo en OSI trabajando en nuestro caso en lugar de investigar cómo trabajar en nuestro caso ”.

MICHAEL PRESSEAU
VICEPRESIDENTE DE OPERACIONES, PROSLAT

¿Qué tan bien funciona el nuevo sistema EDI de Proslat con Odoo?

“Los pedidos de EDI están llegando sin problemas”, dijo Michael. “Con la base EDI que construimos con OSI, cuando Proslat obtenga nuevos clientes EDI, las nuevas integraciones serán simples”.

El éxito final del proyecto proviene de una mejor participación y servicio del cliente, lo que ayuda a Proslat a prosperar incluso en tiempos de incertidumbre económica.

“El 90 % de los comentarios que recibimos son sobre el servicio y no sobre el producto real”, dijo Michael.

“Esta retroalimentación nos impulsa porque realmente vemos la retroalimentación como una oportunidad. Nuestro ERP de código abierto nos permite mejorar toda la experiencia de servicio al cliente. Libera nuestro tiempo para dedicarlo a cosas más valiosas, lo que hace que la empresa crezca”.



Visita OSI hoy para conocer cómo el ERP correcto puede revolucionar tu negocio.

 www.opensourceintegrators.com

 +1 855.877.2377