

CUSTOMER STORY

El análisis de datos impulsa la toma de decisiones informadas


 P U R O E G O


“La plataforma de datos de DOMO añade un valor diferencial al permitir analizar aquellas variables que un BI tradicional no suele analizar”

- Daniel Martín Ruano, Director de Operaciones en PuroEGO



INDUSTRIA

Manufactura

EMPLEADOS

80

GANANCIA

10M€

PARTNER

Luce Innovative Technologies

MARGEN: AUMENTO DEL 10% ANUAL



“Antes de escoger la solución de Domo, realizábamos nuestros informes a mano en un Excel, lo que nos llevaba dos días de trabajo y una persona en exclusiva para hacerlos”.

EXCEDENTE: REDUCCIÓN DEL 7% RESPECTO AL AÑO PASADO

PuroEGO es una empresa española que nace como resultado de más de 20 años de experiencia en el sector textil. Con sede en Madrid, la marca se lanzó en 2007 con el objetivo de aportar una visión más dinámica y urbana a la moda masculina, siempre basada en la esencia de la sastrería artesanal.

Gracias al espíritu innovador de la empresa, PuroEGO obtuvo el Premio a la Innovación en el Punto de Venta 2019 en el Retail Forum de España. Sin embargo, su director de operaciones, Daniel Martín Ruano, echaba en falta poder acceder a información más detallada, y de forma mucho más ágil, que le permitiera tomar decisiones estratégicas para el negocio con mayor facilidad y en el menor tiempo posible.

Dentro del sector de la distribución es necesario tener una visión integral sobre toda la cadena de valor logística con el fin de poder planificar estrategias que permitan recolocar el exceso de stock y conocer exactamente qué margen de beneficios se obtiene cada día. “Antes de escoger la solución de Domo, realizábamos nuestros informes a mano en un Excel, lo que nos llevaba dos días de trabajo y una persona en exclusiva para hacerlos. Por ello, entre el lunes y el miércoles de cada semana íbamos a ciegas al no tener una visión completa sobre el margen y los excedentes, ya que cuando terminábamos de recabar y analizar los datos, estos ya estaban desfasados dos días” explica Daniel.

El objetivo de PuroEGO era tener un mejor control sobre los márgenes y los excedentes que les permitiera una rotación de la mercancía más efectiva, reduciendo así los costes de operación y mejorando los beneficios, y para ello necesitaban mayor agilidad tanto en la recopilación de la información, el análisis de datos y, por último, la toma de decisiones. Fue así como junto a Luce IT, proveedor de soluciones tecnológicas de Puro Ego y partner de Domo, compararon varias soluciones de Business Intelligence, y Domo demostró ser la opción más completa, integral y sobre todo escalable para la empresa.

“La plataforma de datos de Domo nos ofreció la solución para poder visualizar y analizar los datos, de forma que mi equipo y yo pudiésemos tener una visión clara y objetiva sobre la situación del negocio cada día”.



ACCESO A LA INFORMACIÓN: UN 35% MÁS RÁPIDO QUE ANTES

“Cada día la información se actualiza de forma automática. Así, puedo dedicar la primera parte del día a revisar los datos y, gracias a esa información, poder tomar decisiones mucho más ágiles”.

“La plataforma de datos de Domo nos ofreció la solución para poder visualizar y analizar los datos, de forma que mi equipo y yo pudiésemos tener una visión clara y objetiva sobre la situación del negocio cada día”, indica su director de operaciones.

Gracias a la solución de Domo, PuroEGO ahora puede saber en tiempo real cómo funciona la mercancía en cada tienda. Y es que, en la industria de Retail de productos textiles, lo más importante es controlar dos KPIs:

- El margen bruto sobre la venta de la mercancía a lo largo de toda la temporada, teniendo en cuenta los descuentos y los objetivos.
- El excedente, es decir, la cantidad de prendas o material que queda por vender, que idealmente no debe ser más del 20%.

Al contar con la plataforma de datos de Domo, PuroEGO cuenta con un sistema que permite obtener una visión general, en tiempo real, sobre la situación de cada tienda, lo que les permite poder mover la mercancía una vez al mes, en lugar de tan solo dos veces al año, como hacían antes de usar Domo. *“Cada día la información se actualiza de forma automática. Así, puedo dedicar la primera parte del día a revisar los datos y, gracias a esa información, poder tomar decisiones mucho más ágiles”* cuenta Martín Ruano. *“Y es que, de esta manera, podemos distribuir el excedente más rápidamente, y al mismo tiempo aumentar el margen de beneficios, sin necesidad de utilizar rebajas para vender ese mismo excedente.”*

Toda empresa necesita de datos fiables para poder tomar decisiones empresariales inteligentes, pero esto resulta especialmente relevante en el sector del retail, que se vuelve cada vez más competitivo con estrategias de ciclos más cortos y que enfrenta nuevos retos dado el cambio en los hábitos de los consumidores. Para ello, una plataforma de datos como la de Domo abarca todo el proceso, desde la extracción y almacenamiento de los datos en el data lake, hasta la visualización de los mismos y donde la ingesta es tan flexible que es posible incorporar nuevas fuentes y diseñar nuevos cuadros de mando en tan solo unas horas.

“Ahora todo mi equipo comprueba las métricas de forma diaria y me envía sus conclusiones muy rápidamente, por lo que podemos centrarnos en tomar decisiones sobre la empresa, basándonos en datos reales” comenta Daniel. Domo añade un valor diferencial al permitir analizar aquellas variables que un BI tradicional no suele analizar. Esto, unido a la experiencia de Luce IT y su apoyo a lo largo de todo el proceso, supone la combinación perfecta para conseguir un éxito rotundo y duradero en las operaciones de PuroEGO.

[LEER TODA LA HISTORIA >](#)