

CASO DE ÉXITO

De vender por intuición a decidir con datos en tiempo real

Cómo UPMarket mejoró su gestión con



Entrevista a Henry Lin
Dueño de UPMarket

UPMARKET
curated trendy goods

UPMarket nació con una propuesta clara: acercar al consumidor argentino productos tecnológicos, de moda y tendencia asiática en el menor tiempo posible. Para sostener un negocio dinámico, con alto recambio de productos y una gran cantidad de SKU, necesitaba mucho más que una herramienta de facturación: necesitaba una base sólida de información para operar, reponer, comprar y decidir en tiempo real.

El reto: gestionar la alta rotación sin perder control

El principal desafío de UPMarket era poner en marcha una operación minorista compleja, con cientos de productos desde el inicio y una dinámica de actualización permanente. Al tratarse de una tienda de compra por impulso, con muchas referencias, tendencias que cambian rápido y decisiones comerciales que deben tomarse al momento, operar sin un sistema robusto no era una opción.

Henry Lin venía de una experiencia familiar en retail donde muchas decisiones, como la reposición de mercadería, se tomaban por intuición. El objetivo para UPMarket era construir una operación basada en datos: saber qué se vende, qué conviene reponer, cómo evoluciona la rentabilidad y qué decisiones comerciales tomar con información precisa.

La solución: Dragonfish como base de gestión y decisión

UPMarket eligió Dragonfish por recomendación de personas con experiencia en retail y avanzó con una implementación rápida, acompañada por la Mesa de Ayuda y los recursos de capacitación de Zoo Logic. El sistema se convirtió en el eje operativo del local: facturación, manejo de stock, carga masiva de productos, reportes personalizados y seguimiento de ventas en tiempo real.

Una de las claves fue la importación por lotes desde Excel, que permitió agilizar el alta de artículos en un negocio con gran volumen de productos. Además, herramientas como zNube y la integración con Business Intelligence le dieron al equipo visibilidad inmediata sobre el funcionamiento del local, las ventas, la rentabilidad y las oportunidades de mejora.

Resultados: más velocidad, menos stock inmovilizado y decisiones en base a datos



En la **carga y gestión** de productos gracias a importar por lotes y la sistematizar de procesos.



+1.900 SKU gestionados dentro del sistema



Rentabilidad visible día a día

Más de **500 SKU** cargados en una semana



Reducción del stock inmovilizado, al mejorar las compras para reposición mediante reportes y datos en tiempo real.

El mayor beneficio: contar con un sistema de gestión

Para Henry, el mayor cambio no fue solo operativo sino estratégico. Pasó de trabajar solo basado en corazonadas, a una gestión apoyada en información concreta, actualizada y accionable. En su empresa, donde todo cambia en tiempo real, esa capacidad es fundamental.

“No me imagino concebir este proyecto sin un sistema de gestión como Dragonfish. Sin los datos, sin una base de datos robusta, UPMarket como tienda no puede existir por la cantidad de SKU y la dinámica que debe tener este tipo de negocios.”

Seguinos en



Sistemas de Gestión para Puntos de Venta
Av. del Libertador 6550 Piso 12° | C1428ARV
Tel/fax: (5411) 7700 5700 | CABA | Argentina
info@zoologic.com.ar | www.zoologic.com.ar

