



El Software que elige
Zampa Sports

ZAMPASPORTS



Entrevista a Mariano Zampaglione
Gerente Comercial

La empresa

Con una red de locales deportivos con la marca Zampa Sports y de moda urbana con Foster, la empresa tiene 40 años de trayectoria en el rubro de indumentaria, ubicados en Ensenada y Berisso, Bs As.

Actualmente cuenta con 20 empleados y 4 sucursales físicas con venta en la zona de influencia y planes de ampliar la red. Además tiene una tienda virtual y otros canales digitales que le dan la posibilidad de vender a todo el país.



“Sinceramente, no me imagino Zampa sin un sistema de gestión como Dragonfish.”

¿Qué beneficios obtuvo?

“Tener todo registrado en un solo lugar pudiendo explotarlo de cualquier manera y ser la plataforma donde se resuelven todos los procesos de la empresa hace que sea imprescindible. Por otro lado, hubo una reducción de costos a partir de las automatizaciones que mueven completamente el amperímetro.” explica Mariano Zampaglione, Gerente Comercial.

Cuando una empresa supera cierto volumen de trabajo, es necesario tener un control total de su actividad por medio de un sistema de gestión. Facturación, actualización de precios, integración con canales digitales, las promociones son algunas de las operaciones que controlan con Dragonfish. “Ordenamos los procesos y a la par se redujeron costos, lo que nos hizo más eficientes y nos dio flexibilidad comercial”, comenta Zampaglione, quien además destaca el trabajo en conjunto con las ventas online. Actualmente integran con Dragonfish su eCommerce, los Marketplaces de Mercado Libre, Dafiti, Megusta y MercadoShops.



Los resultados

Hemos mejorado todos los procesos de la empresa como la integración de los canales digitales, ordenar los procesos administrativos, reducir considerablemente los tiempos de actualización de precios, realizar distintas propuestas comerciales en formato de promociones y más. Tenemos 40 años en el mercado, pero desde que implementamos Dragonfish hace 5 años, nuestra empresa cambió radicalmente.



La proyección

La empresa hizo una reducción del tiempo de actualización de listas de precios de varias horas a unos minutos a partir de la automatización con fórmulas. Además, la empresa trabaja con Business Intelligence, donde obtienen diariamente reportes a medida de variables comerciales que explican, por ejemplo la performance de sus vendedores, Unidades por ticket, precio medio, ventas online, etc.



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

