



Mármoles Arca es una empresa que se dedica a la importación y comercialización de piedras naturales para proyectos de la industria de la construcción. Tiene como divisiones la venta retail a través de sus 9 tiendas y proyectos arquitectónicos que incluyen edificios, centros comerciales, apartamentos y residencial principalmente; también se incluye a Madarca que es la línea de negocio de Maderas a través de su Marca "The Woodshop".

<p>Empresa: Mármoles Arca</p> <p>Ubicación: Ciudad de México</p> <p>Industria: Importación y comercialización de piedras naturales</p> <p>Tamaño de la Empresa: 250 Colaboradores</p>	<p>Otras Soluciones Consideradas: SAP MM, SD, FICO Web service SOAP</p> <p>Sistemas Reemplazados: Desarrollo hecho a la medida (Front)</p> <p>Problemática:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Pedidos de ventas ● Variables por costo de producto ● Ventas "buy to order" ● Ventas retail ● Venta otro almacén 	<p>Productos NETSUITE Implementados:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● NETSUITE CRM: ● Oportunidades ● Cotizaciones ● Marketing ● Pedidos de venta ● Forecast ● Servicio al cliente <p>Tiempo de Implementación 3 meses</p>
---	---	--

- Venta crédito
- Los pedidos de ventas deben estar enlazados a SAP para obtener el inventario disponible con números de lote. Falta de información, descontrol de inventarios.

“NETSUITE es una solución que permite un proceso de implementación ágil, basado en mejores prácticas y sobre todo sin el componente de sobrecosto que implica una solución “On Premise”. Al ser una solución en la nube solamente te preocupas porque tu negocio funcione correctamente. Adicionalmente como usuario tienes oportunidad de personalizar la herramienta sin la necesidad de perfiles muy avanzados de desarrollo.

Para aquellos que busquen llevar sus modelos de TI a arquitecturas tendenciosas y basadas en el core de negocio independientemente de su tamaño, NETSUITE se presenta como una solución ligera y adaptable para resolver los problemas más comunes de negocio.” **[Javier Ossio, CIO en Mármoles Arca].**

Alcance del proyecto con NETSUITE:

Integración entre NetSuite CRM como el Front Office y SAP como el Back Office. Se crean diferentes interfases entre estos sistemas y/o webservices para lograr la comunicación.

Beneficios de **NETSUITE** en Mármoles Arca:

1. Se establecieron las bases del CRM, siendo actualmente la única plataforma para la creación de oportunidades, cotizaciones y pedidos de venta.
2. Se mejoró la automatización del proceso de ventas (Venta retail, Venta otro almacén, Venta crédito).
3. El proceso de captura de órdenes de venta, se volvió más ágil, ahorrando tiempo a los vendedores.
4. Visibilidad en tiempo real de los inventarios con número de SKU para agilizar cotizaciones, lo que permite brindar un mejor servicio a los clientes.

La flexibilidad, integración y facilidad ganaron

Mármoles Arca se inclinó por **NETSUITE CRM** sobre otras soluciones como SAP CRM, Salesforce o Microsoft Dynamics por ser una solución capaz de entregar en todo momento y cualquier lugar una plataforma para la fuerza de ventas que le permita incrementar la productividad y mejorar la gestión de sus prospectos. Al mismo tiempo Netsuite provee las herramientas adecuadas para entrelazar sus procesos con SAP de forma sencilla y eficaz.

Adicionalmente a los beneficios recibidos a nivel proceso de negocio, al ser una solución 100% en la nube, se evaluaron aspectos como una rápida implementación, bajo costo de adquisición, facilidad de uso, visibilidad en tiempo real y movilidad, los cuales fueron determinantes para esta decisión.