sales layer

CASO DE ÉXITO

Teka

Cómo Teka Group consiguió unificar información de una red internacional a través del PIM de Sales Layer

La mitad de los hogares españoles cuenta con al menos un electrodoméstico Teka. Como marca multinacional, necesitaba encontrar el sistema capaz de ofrecer la fuente de verdad única y de referencia para toda la empresa. Un proyecto complejo que, gracias a Sales Layer, se ha convertido para Teka Group en una experiencia "muy interesante, positiva y enriquecedora".

HISTORIA

Empresa fundada en 1924 en Alemania y en funcionamiento bajo la marca Teka desde 1957. Apertura en España en 1964, momento de expansión internacional que hoy abarca 14 fábricas y 33 subsidiarias en países de Europa, América, Asia, África, Oceanía y Oriente Medio, con distribución comercial en más de 120 países.

OFICINAS

Sede central en Madrid (España).

SECTOR

Productos de cocina y baño.

PERFIL DE VENTAS

B2C

Las claves de Teka

120	+40.000	+3.000	+7.000
PAÍSES	PUNTOS DE VENTA EN ESPAÑA	PRODUCTOS	IMÁGENES DE CATÁLOGO

El reto

Antes de evaluar la incorporación de un Product Information Manager en su estructura de catálogo, el equipo de Teka Group manejaba los datos mediante diferentes herramientas, la mayor parte internas, y de una forma descentralizada. Editar información sobre el CMS, acumular infinidad de archivos Excel, perder la cuenta entre diferentes versiones... Un caos común en muchas empresas, pero que es fácilmente remediable.

El principal problema que Teka Group necesitaba solventar era la ramificación de los datos: unificar la información enviada a filiales, partners y diferentes canales de salida. Para Teka Group era fundamental disponer de una única fuente en la que encontrar siempre la información verídica, especialmente por manejar miles de referencias y actualizaciones de productos.

“Desde el departamento de marketing corporativo podemos definir los mensajes que queremos comunicar, y conseguir que cualquiera de nuestras filiales pueda adaptar estos contenidos a su idioma, teniendo la referencia central y comunicando al final en el mismo tono y estilo que marcamos globalmente.”

Un trabajo que se multiplica cuando Teka Group necesita adaptar su contenido a múltiples países y conectar entre sí distintos mercados en los que opera. Los campos multidioma en el PIM de Sales Layer han sido un gran avance para la gestión global de Teka Group.

La solución

Desde Teka Group iniciaron un proceso de búsqueda de la mejor propuesta para la situación actual de la compañía y el proceso de transformación que requerían en ese punto.

Tras analizar más de una decena de herramientas a nivel europeo, en Sales Layer encontraron tres características fundamentales:

- Facilidad de uso.
- Flexibilidad.
- Rápida puesta en marcha.

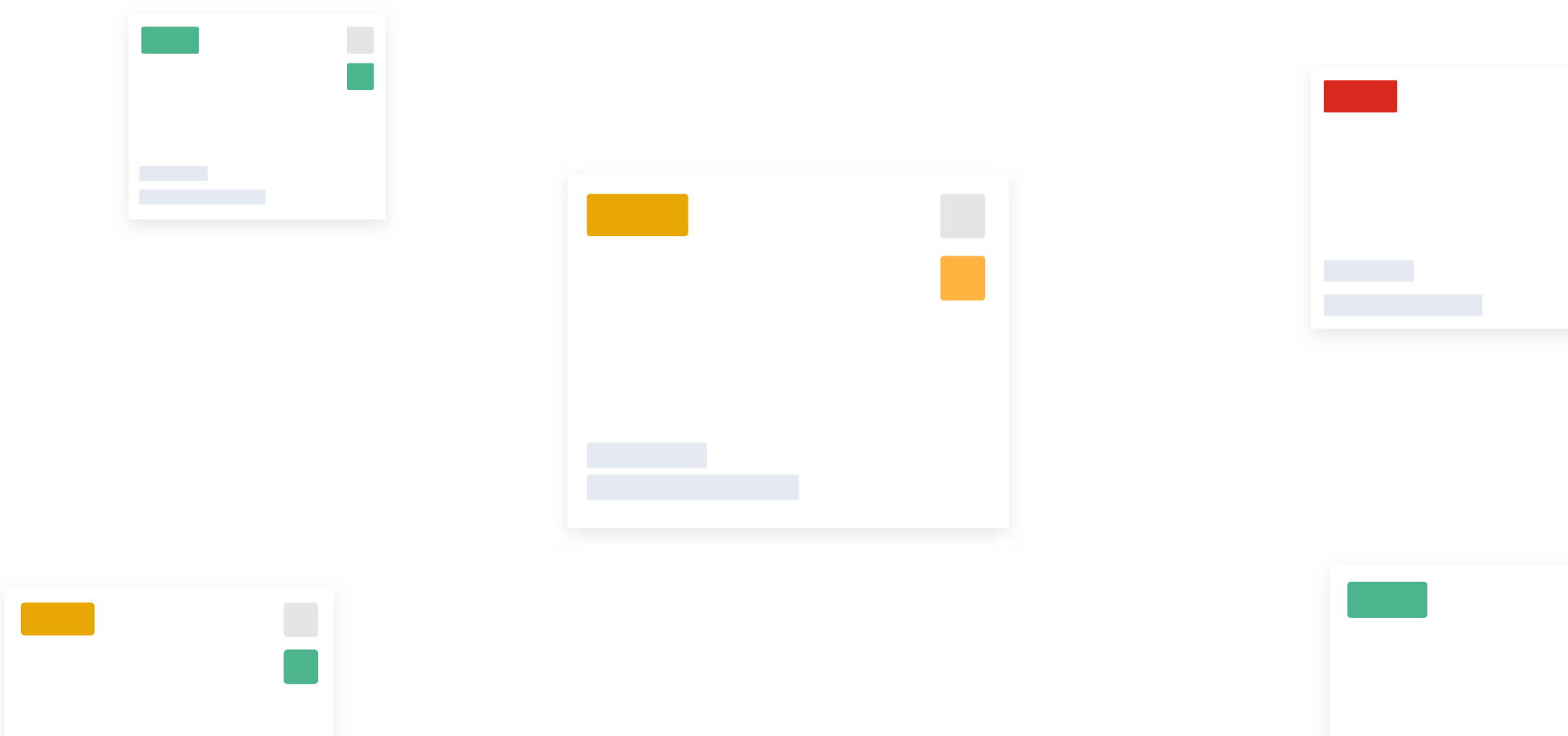
Sin olvidar el factor decisivo del apoyo y soporte proporcionado por el equipo de Sales Layer, que acompañó a Teka Group desde el primer momento del proceso y con disposición a colaborar ante cualquier duda, incidencia, petición o reajuste.

Ahora Teka Group maneja en el Product Information Manager de Sales Layer toda la información de sus productos, que incluye los contenidos de marketing (descripciones, *highlights*, fotografías, gifs, vídeos...), los detalles técnicos (especificaciones, medidas, certificaciones energéticas...) y toda la documentación asociada a cada producto (manuales, dibujos técnicos, fichas, etc.).

Además, también gestionan desde el PIM contenido común a diferentes gamas de producto, así como los puntos de venta de 120 países y 49 idiomas.

Toda esta información se conecta con la página web de Teka, así como con Google, Amazon y diferentes distribuidores. A nivel de trabajo interno, Teka Group también utiliza el PIM para crear catálogos de una forma semiautomática.

“Para nuestra marca es esencial mostrar la información correcta sobre nuestros productos. Por ello, tener conexión directa entre nuestro PIM en Sales Layer y Google hace que mejore la información que ofrecemos a nuestros clientes, y que cualquier novedad o actualización en nuestros productos se muestre en los buscadores en cuestión de minutos.”



Nueva web: el apoyo esencial de un PIM

En esta estrategia el software de Sales Layer ha sido fundamental para Teka Group. Uno de los principales retos para lanzar su nueva web era la carga de toda la información de producto.

El trabajo incluía miles de referencias, a lo que se suma el reto de lanzar más de 100 páginas webs simultáneas. Contar con una solución flexible y escalable para poder conectar los catálogos con la página web era clave para el éxito del proyecto.

Además, los plazos de lanzamiento eran importantes, y la incorporación del PIM al proyecto web hizo posible reducir los plazos en varios meses respecto a la planificación inicial.

El futuro

En Teka Group ya han comprobado que las posibilidades de un PIM no dejan de crecer, y contarán con la trayectoria experta de Sales Layer para seguir mejorando la gestión, creación y distribución de catálogos a nivel internacional, ahorrando recursos en todos los procesos.

A nivel de la gestión del catálogo, Teka Group ya ha pasado a crear un catálogo de productos nuevo para un país en el plazo de una semana, cuando antes esta labor suponía de promedio un par de meses, a plena dedicación, mientras que el Product Information Manager permite elaborar esta tarea de forma semiautomática.

El ahorro de tiempo y recursos en Teka Group gracias a Sales Layer ha sido inmenso; las opciones de emplearlo para expandir su estrategia y agilizar sus procesos son infinitas.

Campos multidioma para 120 países

Materiales de marketing, detalles técnicos y documentación en 1 fuente

Catálogos en 2 semanas

Trabajo semiautomático

“A nivel de calendario y recursos, trabajar con Sales Layer ha supuesto para Teka Group un cambio sustancial. Tareas realmente laboriosas se han convertido en un proceso rápido y sencillo. Ahora podemos lanzar un catálogo en tan solo unos días, mientras que antes podía llevarnos dos meses de trabajo.”

Alfonso Román

GLOBAL DIGITAL & ADVERTISING MANAGER

¿Es un PIM lo ideal para tu negocio? ¡Te ayudamos a descubrirlo!

Demo gratuita de 30 días. Sin tarjeta de crédito.

Pruébalo gratis

saleslayer.com