



Business Intelligence:

La clave está en tener todo el control de tu organización en un solo tablero con los principales indicadores clave de desempeño (KPI's).



ÍNDICE

- **03** ¿Quién es MCPA y qué hace?
- **04** ¿Cuál fue el reto?
- **05** ¿Cómo lo hicimos?
- **07** Business Intelligence en acción
- **09** El cambio
- **10** ¿En qué mejoras trabajamos?
- **10** Contáctanos

¿Quién es MCPA y qué hace?

Móvil Care Products & Accesories (MCPA) es una empresa mexicana con más de veinte años de experiencia en productos, equipo y soluciones para empresas de la industria automotriz, tiene un alcance de operaciones en México y Centro América. Está presenta en más de 400 agencias de más de veinte marcas distintas, algunas de ellas son:



Actualmente cuenta con cinco líneas de negocio enfocadas a satisfacer una necesidad específica de la industria:



1. **Móvil Care Products:** productos químicos y maquinaria para obtener el mejor desempeño del área de servicio automotriz. Adicional a lo anterior el Grupo cuenta con otras unidades de negocio que operan como empresas independientes.
2. **Móvil Care Accesories:** comercialización de accesorios automotrices.
3. **Móvil Care Treatment:** productos de mantenimiento preventivo automotriz.
4. **Móvil Care Shine:** artículos para detallado automotriz.
5. **Móvil Software Techonologies:** soluciones basadas en tecnologías de la información para mejorar la atención a clientes, la retención de los mismos y facilitar la toma de decisiones mediante el análisis de patrones de consumo.

¿Cuál fue el reto?

Proporcionar a la Dirección General y al Consejo de Administración un tablero de control que concentrará toda la inteligencia comercial necesaria para la toma de decisiones. Este tablero debería de unificar la información proveniente de cada una de las empresas distribuida entre la gran cantidad de sistemas independientes que utiliza MCPA para atender a sus clientes mediante su estructura de distribuidores a nivel nacional.

Admin Pack

Ventas, Facturación, control de inventarios, cuentas por pagar, por cobrar, levantamiento de pedidos, etc...

Contpaq

Contabilidad y manejo de toda la información fiscal.

CRM Lealtad

Software para gestionar la prospección y atención de clientes a través de visitas y del análisis de sus hábitos de consumo.

Asesor Móvil

Sistema de recepción de vehículos diseñado para el departamento de servicio de las agencias automotrices.



MCPA Business Intelligence

- Extrae información automáticamente de todos los sistemas y la concentra en un tablero de control en el que se muestra el desempeño de los Indicadores clave de desempeño (KPI's) de la empresa.
- Compara cada indicador contra el presupuesto y lo colorea para identificar si la ejecución de la estrategia va conforme al plan.
- Reduce la consulta de información y elaboración de reportes para toma de decisiones de 20 días a un par de clics.

A close-up photograph of a person wearing a blue uniform, holding a silver wrench. The person's hand is visible on the left, gripping the handle of the wrench. The background is blurred, showing what appears to be a factory or industrial setting with other workers in blue uniforms.

“Nos gusta trabajar mano a mano con nuestros clientes, entender su negocio con todos sus matices, MCPA no fue la excepción y nos sentimos orgullosos de haber entregado un producto integral que ha impactado favorablemente en sus utilidades”.

Juan Pablo González
Director Técnico Avansys.

¿Cómo lo hicimos?

La arquitectura de la solución de Business Intelligence requirió de un dedicado proceso de consultoría que consistió en:

- › Analizar y entender el mapa estratégico de MCPA.
- › Definir los Indicadores Clave de desempeño (KPI'S) de cada área funcional de la empresa.
- › Entender las fuentes de información que alimentan cada uno de dichos indicadores.
- › Dentro de los mismos, cuál es la priorización, con el fin de saber cuáles debían ser nuestros principales focos de atención.

Una vez que entendimos lo que MCPA deseaba lograr, pasamos a la fase de implementación de la solución que se dividió en tres fases:

Robots de extracción:
software que se conecta con cada uno de los sistemas independientes de MCPA para vaciar la información en una base de datos centralizada. Dado que todos operan desde internet, la consulta de información siempre será en TIEMPO REAL.

Tablero de comando:
a partir de los KPI's más importantes, se genera una vista que muestra el desempeño de la empresa en función de los objetivos del mapa estratégico, mostrando incluso en verde los que son satisfactorios, amarillo los que necesitan monitoreo y rojo los que no se han cumplido.

Cubo de análisis:
la base de datos centralizada es consultada mediante un software que actúa como un "cubo de rubik", permitiendo cualquier cruce de las variables de análisis.

“El software de Business Intelligence (BI), es una solución sumamente completa, es fácil de usar y podemos manejar la información en niveles bastante complejos de cualquier unidad de negocio con una cantidad ilimitada de filtros. ¡Realmente es una vista de 360° de la empresa!”

Francisco Coronado
Director Comercial

Business Intelligence en acción:

En las juntas de consejo se comienza por presentar el tablero de control, que muestra el estado de resultados global de la empresa, lo interesante es que se puede consultar cualquier fecha deseada y automáticamente compararla con otros periodos, además de que es un dashboard “vivo” es decir, se puede manipular en tiempo real por lo que es posible desglosar la información por empresa, por región, por zona, por vendedor, por cliente, etc.

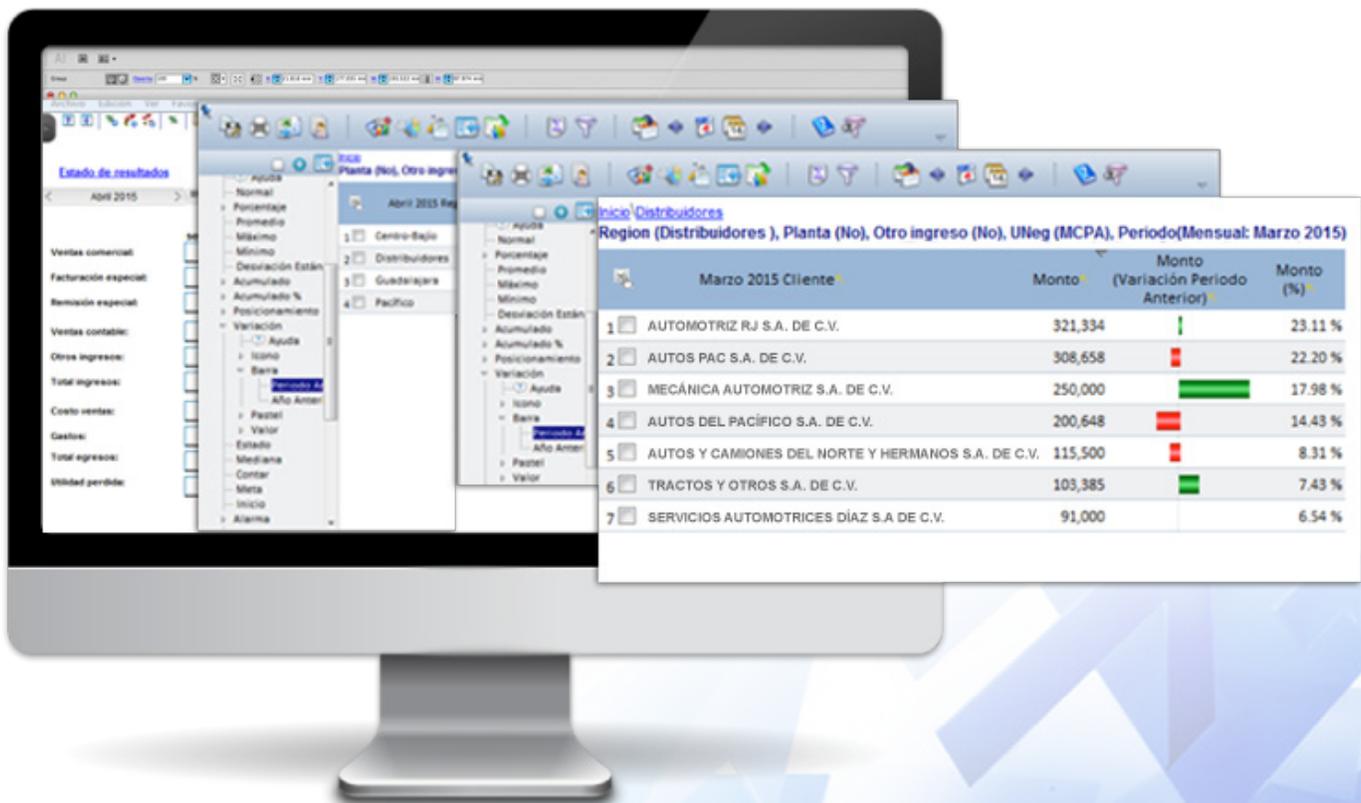


“La administración de los recursos de la empresa se ha vuelto mucho más fácil y transparente, podemos conocer los puntos donde las estrategias están funcionando y con qué ROI, también actuamos inmediatamente cuando detectamos algún problema específico”.

Jorge Tovar
Contralor MCPA

Partiendo de lo general a lo particular, se analiza aquella información representativa para la toma de decisiones buscando contestar preguntas como:

- › ¿Cuál es la mezcla de productos que contribuye más a las ventas?
- › ¿Cuáles son los productos que dejan más margen de utilidad?
- › ¿Cuál es la contribución de cada unidad de negocio a las ventas?
- › Comportamiento histórico de compra de los clientes.
- › ¿Quiénes son el 20 % de mis clientes que representa el 80 % de mis ingresos?
- › Antigüedad histórica de Cuentas x Cobrar.
- › ¿Qué región es la que está gastando más en el costo de venta?
- › ¿Lo gastado en esta región es equitativo a la rentabilidad de los clientes?

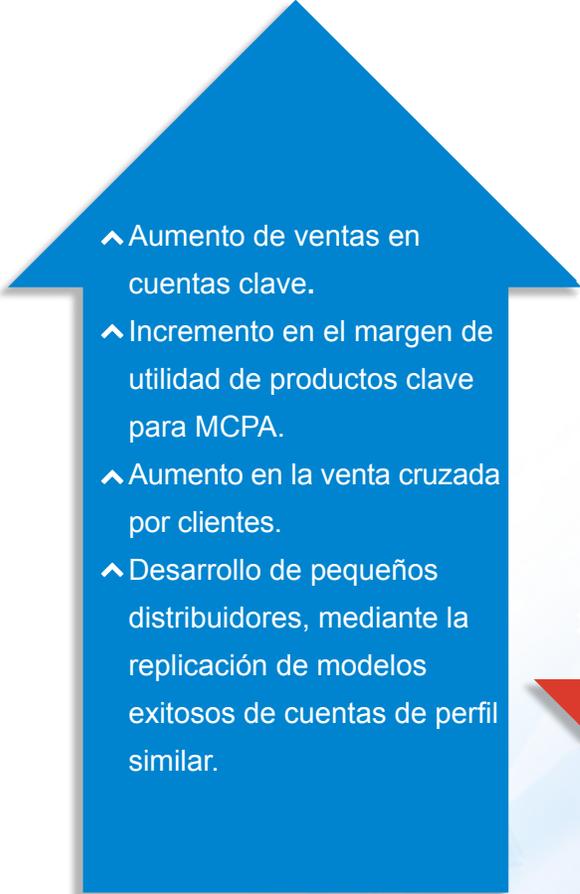


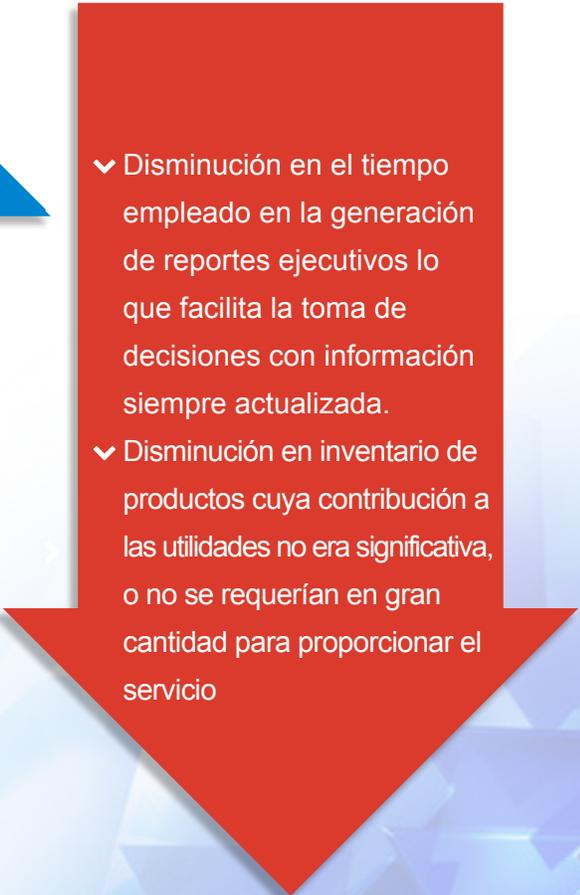
El cambio

“Con nuestra solución de BI hemos mejorado nuestra eficiencia operativa en más de un 60 % y nuestro ROI se ha incrementado significativamente”.

Ricardo Mendoza
Dir. General MCPA

Ahora es posible analizar toda la información de la empresa en cuestión de minutos para definir estrategias concretas que mejoren el desempeño por zona, por producto, en cuentas clave, o en cualquier aspecto que los analistas decidan, además, pueden inmediatamente detectar las áreas que necesitan reforzamiento o medidas correctivas, sin perder tiempo en evaluar cada una en particular.

- 
- ▲ Aumento de ventas en cuentas clave.
 - ▲ Incremento en el margen de utilidad de productos clave para MCPA.
 - ▲ Aumento en la venta cruzada por clientes.
 - ▲ Desarrollo de pequeños distribuidores, mediante la replicación de modelos exitosos de cuentas de perfil similar.

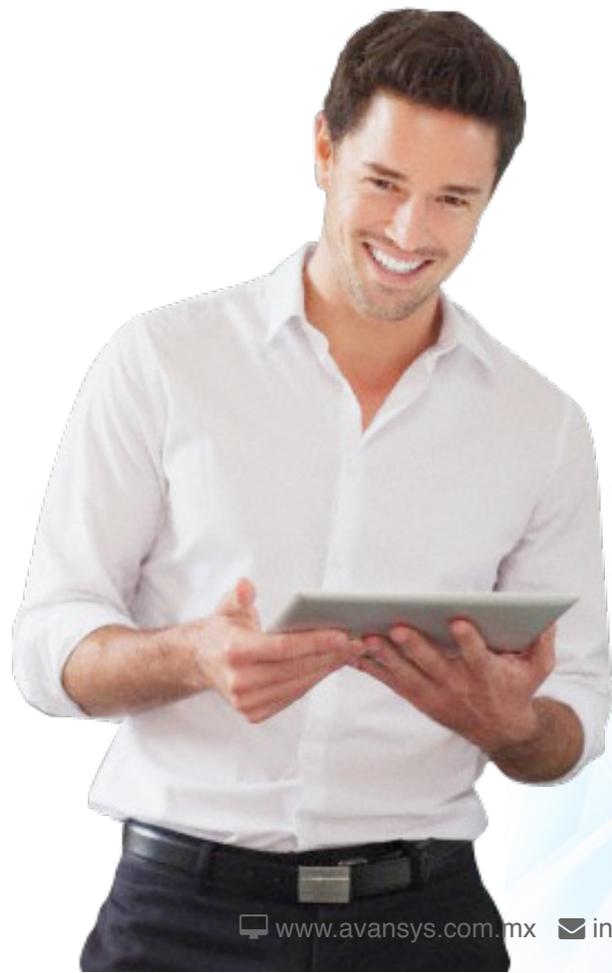
- 
- ▼ Disminución en el tiempo empleado en la generación de reportes ejecutivos lo que facilita la toma de decisiones con información siempre actualizada.
 - ▼ Disminución en inventario de productos cuya contribución a las utilidades no era significativa, o no se requerían en gran cantidad para proporcionar el servicio

¿En qué mejoras trabajamos?

Actualmente estamos desarrollando un tablero de comando móvil que estará conectado al celular de cada uno de los directores de área para alertar cuando un indicador en base a las tendencias no se vaya a cumplir lo que les permitirá intervenir inmediatamente para corregir las desviaciones.

**¿Te interesa saber más?,
Contáctanos.**

Nos encantaría desarrollar una solución de Business Intelligence a la medida de tus necesidades, permítenos agendar una cita contigo.





Avansys
Ing. Ramón Díaz
Director Comercial
info@avansys.com.mx

www.avansys.com.mx
San Felipe Neri #585, Col. Camino Real
Zapopan, Jal., México C.P. 45040
Tel: +52 (33) 3125 6832
+52 (33) 1057 0121

