

Digitalización de la distribuidora Dino y sus franquiciados

El punto de partida

Dino es una distribuidora de productos y artículos de limpieza, higiene y mantenimiento industrial formada por 26 franquiciados independientes que operan en diferentes partes de España. Cada franquiciado opera con su propio CIF, pese a que **muchos clientes exigen facturas unificadas**. Para ello, Dino realiza un trabajo manual de equivalencia de referencias entre cada franquiciado y la propia distribuidora, para un total de 4000 referencias. En total, estiman que **por cada millón y medio de euros en facturación necesitan una persona más** en el departamento de administración para gestionar los pedidos, albaranes y facturas. Además, muchos de sus clientes les exigen trabajar con transacciones electrónicas, pese a que su estructura no está preparada para ello.

A raíz de esta situación, Dino identifica varias ineficiencias: no tiene recursos tecnológicos para volcar todos los pedidos en su ERP y emitir las facturas ágilmente; el cambio de referencia franquiciado-distribuidora se hace manualmente y con posibles errores; y es **difícil conseguir informes para realizar un análisis exhaustivo del peso de cada cliente** para la posterior negociación.

“baVel era la opción más interesante porque gran parte de nuestros clientes del sector HORECA ya lo tenían implantado.”

PATRICIO ORTEGA,
Adjunto de Dirección de Dino

La solución

“Dino tiene un seguimiento en tiempo real de los consumos y el peso de cada cliente.”

Como grupo, Dino decide digitalizar y automatizar la comunicación entre cliente - distribuidora - franquiciado con pedido, albarán y factura a través de baVel: “nos pareció que era la opción más interesante porque **gran parte de nuestros clientes del sector HORECA tenían implantado baVel**”, explica Patricio Ortega, Adjunto de Dirección de Dino. Paralelamente también han cambiado de ERP, han pasado de Linux a Navision.

La lógica a tres bandas que plantea Dino es el reto en este proyecto, ya que normalmente se trabaja con un flujo bidireccional. **baVel desarrolla una solución adaptada** para conectar a los clientes con Dino, y también a Dino con todos los franquiciados, automatizando también la comunicación entre socio y distribuidora.

Gracias a la implantación de baVel, se consigue un **funcionamiento sin fricciones**: el cliente emite el pedido que viaja hasta el sistema central de Dino y lo envía al franquiciado correspondiente. Una vez entregada la mercancía, el albarán se integra automáticamente en el ERP de Dino y cada franquiciado emite la factura a la distribuidora, que las entrega en el formato requerido por cada cliente. Así, Dino tiene un seguimiento en tiempo real de los consumos y el peso de cada cliente.

Los resultados

A día de hoy, casi la mitad de los franquiciados están conectados con Dino a través de baVel. La central de compras gestiona el 22% de la facturación a través de la plataforma de transacciones electrónicas. Esto se traduce en que el equipo de administración de Dino ha duplicado su capacidad de gestión: ahora Dino tiene un trabajador en el departamento administrativo por cada 3 millones de euros en volumen de facturación. Por último, Ortega afirma haber fidelizado clientes gracias a baVel: “**he notado que la fidelidad de un cliente integrado con Voxel es un 50% mayor que un cliente no integrado**”. Dino ha diseñado un plan de implementación de 24 meses para que todos los franquiciados se comuniquen con la central de ventas a través de baVel.



Automatización de procesos
para el 22% facturación



x2 Capacidad del equipo administrativo



Aumento de la **fidelización** de clientes