

Digitalització de la distribuïdora Dino i els seus franquiciats



El punt de partida

Dino és una distribuïdora de productes i articles de neteja, higiene i manteniment industrial formada per 26 franquiciats independents que operen en diferents parts d'Espanya. Cada franquiciat opera amb el seu propi CIF, tot i que **molts clients els hi exigeixen factures unificades**. Per aconseguir-ho, Dino realitza l'equivalència de referències entre cada franquiciat i la mateixa distribuïdora manualment, per més de 4000 referències. En total, estimen que **per cada milió i mig d'euros en facturació necessiten una persona més** al departament d'administració per gestionar comandes, albarans i factures. A més, molts dels seus clients els exigeixen treballar amb transaccions electròniques, tot i que la seva estructura no està preparada per fer-ho.

Arran d'aquesta situació, Dino identifica diverses ineficiències: no té recursos tecnològics per bolcar totes les comandes al seu ERP i emetre les factures àgilment; el canvi de referències franquiciat-distribuïdora es fa manualment i amb possibles errors; i és **difícil aconseguir informes per realitzar una anàlisi exhaustiva del pes de cada client** per la posterior negociació.

“ Ens va semblar que era l'opció més interessant, ja que molts dels nostres clients del sector HORECA ja tenen implantat baVel.

PATRICIO ORTEGA,
Adjunt de Direcció de Dino

La solució

“ Dino té un seguiment en temps real dels consums i el pes de cada client.

Com a grup, Dino decideix digitalitzar i automatitzar la comunicació entre client-distribuïdora-franquiciat amb comanda, albarà i factura a través de baVel: “ens va semblar que era l'opció més interessant, ja que molts dels nostres clients del sector HORECA ja tenen implantat baVel”, explica Patricio Ortega, Adjunt de Direcció de Dino. Paral·lelament, també han canviat d'ERP, han passat de Linux a Navision.

La lògica a tres bandes que planteja Dino és el repte en aquest projecte, ja que normalment es treballa amb un flux bidireccional. **baVel desenvolupa una solució adaptada** per connectar als clients amb Dino, i a Dino amb tots els franquiciats locals, automatitzant també la comunicació entre franquiciat i distribuïdora.

Gràcies a la implantació de baVel, s'aconsegueix un **funcionament sense friccions**: el client emet la comanda que viatja fins al sistema central de Dino i l'envia al franquiciat corresponent. Una vegada la mercaderia està entregada, l'albarà s'integra automàticament a l'ERP de Dino i cada franquiciat emet la factura a la distribuïdora, que l'entrega en el format requerit per cada client. Així, Dino té un seguiment en temps real dels consums i el pes de cada client.

Els resultats

Avui en dia, quasi la meitat dels franquiciats estan connectats a Dino a través de baVel. La central de compres gestiona el 22% de la seva facturació a través de la plataforma de transaccions electròniques. Això es tradueix en el fet que l'equip administratiu ha duplicat la seva capacitat de gestió: ara Dino té un treballador per cada 3 milions d'euros en volum de facturació. Per últim, Ortega afirma haver fidelitzat clients gràcies a baVel: “he notat que **la fidelitat d'un client integrat amb Voxel és un 50% major que un client no integrat**”. Dino ha dissenyat un pla d'implementació de 24 mesos perquè tots els seus franquiciats es comuniquin amb la central a través de baVel.



Automatització de processos pel 22% de la facturació



x2 capacitat de l'equip administratiu



Augment de la fidelització de clients.