



## Distribuidor de comida congelada líder en España aumenta el número de visitas comerciales y aumenta los ingresos en un 6% con la solución BlackBerry

Con más de 40 años de experiencia en la distribución de comida congelada y 27 años produciendo helado, el grupo de empresas español que conforman Casty emplea a más de 220 personas y tiene ingresos de 21 millones de euros. Casty opera en España y en Europa a través de una distribución regional y de grandes cadenas de distribución minoristas. Tiene dos oficinas y también distribuye más de 1.200 productos a más de 4.000 clientes en la industria española de la restauración y catering.

### El Reto

Casty tiene una gran red de distribución y está en continuo contacto con sus clientes a través del equipo de ventas. Al estar todos los comerciales en movilidad durante gran parte del tiempo, la empresa necesitaba tener una solución que les permitiera acceder a información del cliente y a la gama de productos mientras viajaban. Además, necesitaba mejorar la gestión de los recursos de la compañía para recibir órdenes de pedido del cliente de una manera más eficiente.

La distancia entre la sede de la empresa, en la zona centro de España, y de su delegación en las Islas Canarias hacía que la coordinación en ventas fuera un reto. Por tanto, Casty necesitaba una solución móvil que pudiera integrar al equipo de ventas sin que necesitaran hacer uso de ordenadores. Además, debido a la naturaleza estacional del producto estrella de Casty, el helado, se reclutan a comerciales adicionales durante los meses estivales por lo que la solución tenía que ser de fácil implementación con una formación mínima.

### Beneficios

6% de aumento en ingresos

Más visitas al cliente

Ahorro en costes y tiempo

Mejor comunicación interna

Reducción del 80%  
de tiempo dedicado a temas  
administrativos



## La Solución

Casty recurrió a Elondra, miembro del BlackBerry® Alliance Program, que les recomendó la solución BlackBerry® dada su flexibilidad y coste. La empresa distribuyó 38 smartphones BlackBerry® con el operador Orange a sus comerciales y repartidores. Casty también puso en práctica bmSales, una aplicación desarrollada por Elondra, que permite que la empresa conecte los dispositivos a su sistema ERP o directamente utilizarlo como herramienta de gestión. Gracias a esta aplicación los comerciales pueden tomar órdenes de pedido y notas de reparto, crear facturas o incluso planear las visitas comerciales desde sus smartphones BlackBerry. Surgieron más ventajas dado que el smartphone es de uso fácil y rentable, "Ahora, cuando nuestros comerciales visitan a un cliente tienen todas las herramientas necesarias para acceder a su perfil e historial, echando un vistazo a sus smartphones BlackBerry", dijo Javier Fernández, IT Manager de Casty.

Los comerciales de la empresa pueden mandar órdenes de pedido a la central directamente desde el smartphone, sin tener que utilizar sus ordenadores o ir a la oficina. Además, pueden acceder a datos relacionados con sus rutas y con información actualizada del cliente. También pueden acceder a información de la gama de productos de Casty, incluyendo precios o descuentos disponibles. Asimismo, dado que a esta información se puede acceder en movilidad, las ventas se pueden cerrar de inmediato.

Antes de implementar la solución BlackBerry, el principal canal de comunicación del equipo de ventas era el teléfono, especialmente para dudas puntuales. Ahora, con el acceso móvil al email los empleados pueden permanecer en contacto con la oficina, con un menor número de llamadas.

## Los Beneficios

El retorno de la inversión (ROI) de Casty ha sido inmediato. Los PDA industriales costarían 1000 euros más una cuota anual por el uso de la aplicación estándar. Con la solución BlackBerry la empresa paga ahora 20 euros de cuota mensual. Más cálculos han mostrado que, al tener en cuenta el tamaño del pedido medio y el índice de pedido medio al mes, el coste total de bmSales es en realidad menos de 0.06 euros por cada orden que se ejecuta.

En cuanto a los ingresos, la solución BlackBerry permitió que Casty aumentara el total de sus ingresos brutos en un 6%, hasta los 22 millones de euros, gracias a una mayor productividad de ventas. La aplicación bmSales permitió al equipo comercial gastar un 80% menos de tiempo con asuntos administrativos y por lo tanto dedicar más tiempo a la venta. Además, la agilidad de las transacciones significó un 30% menos de tiempo dedicado a los clientes, pero el nivel de satisfacción del cliente incrementó dado que la cantidad de errores descendió.

"La solución BlackBerry ha mejorado de forma radical la forma de trabajar de la empresa", dijo Javier Fernández. "Los procesos de ventas son más versátiles dado que nuestro personal tiene la capacidad de acceder a toda la información bajo demanda. También ha permitido a nuestros comerciales de campo mantener un contacto permanente con sus clientes y con el resto de la empresa".

Ya que la solución BlackBerry es fácil de usar y la aplicación necesita poca formación, Casty facilita smartphones BlackBerry a aquellos comerciales temporales que trabajan durante los meses estivales, de forma que proporciona a la empresa una gran flexibilidad, alineada con las demandas particulares de su negocio.

Los comerciales han ganado tiempo al planear sus rutas diarias de forma más eficiente: cada tarde reciben un email con la hoja de ruta del día siguiente, permitiéndoles así planificar la ruta con antelación sin tener que ir a la sede para entregar los documentos de las órdenes de pedido. Mientras tanto, la empresa también se ha beneficiado con una caída del 15% en los costes operativos, confirmando la rentabilidad general al haber implementado la solución BlackBerry.

[www.blackberry.co.uk/casestudies](http://www.blackberry.co.uk/casestudies)

"La solución BlackBerry ha mejorado de forma radical la forma de trabajar de la empresa. Los procesos de ventas son más versátiles dado que nuestro personal tiene la capacidad de acceder a toda la información bajo demanda."

Javier Fernández  
IT Manager de Casty

Elondra es una empresa de I+D especializada en movilidad empresarial. Provee tecnología, productos y servicios innovadores. Desarrolladores de aplicaciones y soluciones de movilidad tanto para gran empresa como para pymes. Fácil de usar, fácil de instalar, fácil de pagar.