

CASO DE ÉXITO



#FEEDYOURDREAMS

226ERS[®]

Rendimiento y eficiencia

EXPERIENCIA
SUPERACIÓN
RENDIMIENTO
INVESTIGACIÓN
COMPETICIÓN
PASIÓN

Qué vas a descubrir
en este caso de éxito

226ERS®

Sector: Nutrición deportiva.

Tamaño: ~50 personas.

ERP anterior: Odoo v11.

Nivel de facturación: +13M€

**Resultado tras 2
meses de Gextia:**

+95% OTIF.

-90% tiempo en
conciliaciones.

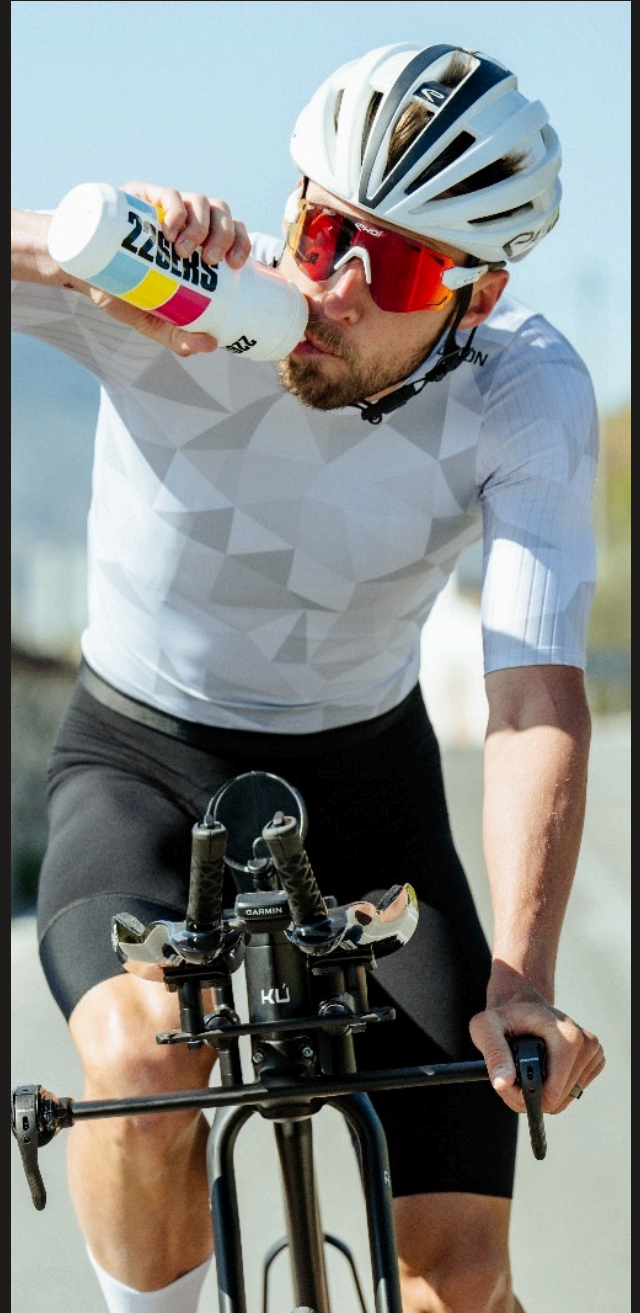
- 1 Cómo se pasó de una gestión algo improvisada a ganar control en 4 meses**
La historia real de un cambio decidido y bien ejecutado.
- 2 El salto: de papel a tablet en 3 días**
¿Es posible digitalizar el almacén sin frenar la operativa? Aquí, sí.
- 3 +35% de productividad sin contratar a nadie**
Conocerás qué cambió en supply chain, facturación y conciliación bancaria.
- 4 Errores del pasado que tú puedes evitar**
Lo que no funcionó con el ERP anterior y cómo elegir bien un partner.
- 5 Consejos directos de quien ya lo vivió**
Qué haría (y no haría) el responsable de IT y Supply Chain de 226ERS si empezara hoy.

Productos desarrollados
con ingredientes naturales,
y un compromiso fuerte
con la salud.

Una trayectoria anunciada

Jesús Sánchez Bas, con tan sólo 13 años ya pudo descubrir lo importante que era la nutrición para el rendimiento deportivo. Se había iniciado en natación, aunque posteriormente practicaría otros deportes a buen nivel: MTB, windsurf, voleibol, baloncesto... hasta dar en 1994 con el **triatlón**, que convirtió en su PASIÓN.

En 1999, en su **primer Ironman**, pudo comprobar cómo uno de los obstáculos principales de los atletas en larga distancia son los problemas digestivos y la nutrición durante la prueba, lo que le llevó a crear la marca **226ERS** de nutrición deportiva.



En 2010 creó la marca. **226ERS** **arrancó en un pequeño despacho en su garaje, con sólo 3 referencias:** Energy Drink, Isotonic Drink y Recovery Drink.

En la actualidad, es una marca ampliamente reconocida con cerca de **200 referencias** volcadas en cubrir las necesidades de los deportistas.

+ 13 M€

alcanzados de facturación en 2024



Crecimiento respecto
al ejercicio anterior:

>50%

+150 referencias en
el mercado.

Más de 6 grandes
eventos patrocinados.



En buena compañía.

Un programa de colaboración y patrocinio consolidado, con más de 15 años de recorrido.



De izquierda a derecha: Tariku Novales y Yago Rojo (maratón), Susana Rodríguez (triatlón adaptado), Ibón Zugasti (ciclismo de montaña) y Patrick Lange (triatlón).



Algunos de los equipos que apoyan
(MTB, ciclismo, baloncesto, ciclocross, motor, vela, fórmula, etc.)



Caso de éxito 226ERS

gextia

Cuidado de las materias
primas, pero también
de los procesos

= Trayectoria que
no deja de crecer.

2010

Nace 226ERS

Momentos
iniciales de
226ERS, Jesús
compagina su
trabajo en un
estudio de
arquitectura con
la creación de su
empresa.

2011-12

Se abre un hueco en las carreras

Primeros
patrocinios,
Saleta Castro,
Menéndez de
Luarca, Javi
Guerra, Josef
Ajam, Santi
Millán...

2015

Cambio de sede

Además, lanzan
más referencias,
algunas
destinadas a
competiciones
más
largas.

2016

226ERS llega a Hawái

11 embajadores
en Hawái,
entre ellos,
Jesús Sánchez.
Se externaliza
la distribución
en España.

2018

Nuevos lanzamientos y reformulaciones

Ángel Sevillano se une a la compañía, centrado en Marketing y Ventas.

Se amplía mercado a más países de Europa y América.

2018

Nuevos patrocinios.

Se sitúan en eventos de prestigio: IRONMAN de Lanzarote, los equipos Baskonia y Alavés...

2019

Nueva web y app

Crecimiento imparable.

2023

Nazca Capital invierte en 226ERS

Una apuesta por el mañana, con enfoque en el crecimiento.

LO MÁS RECIENTE

Nueva fábrica de 226ERS en Murcia, proyectada para 2026: buscando triplicar su producción.

DECISIONES

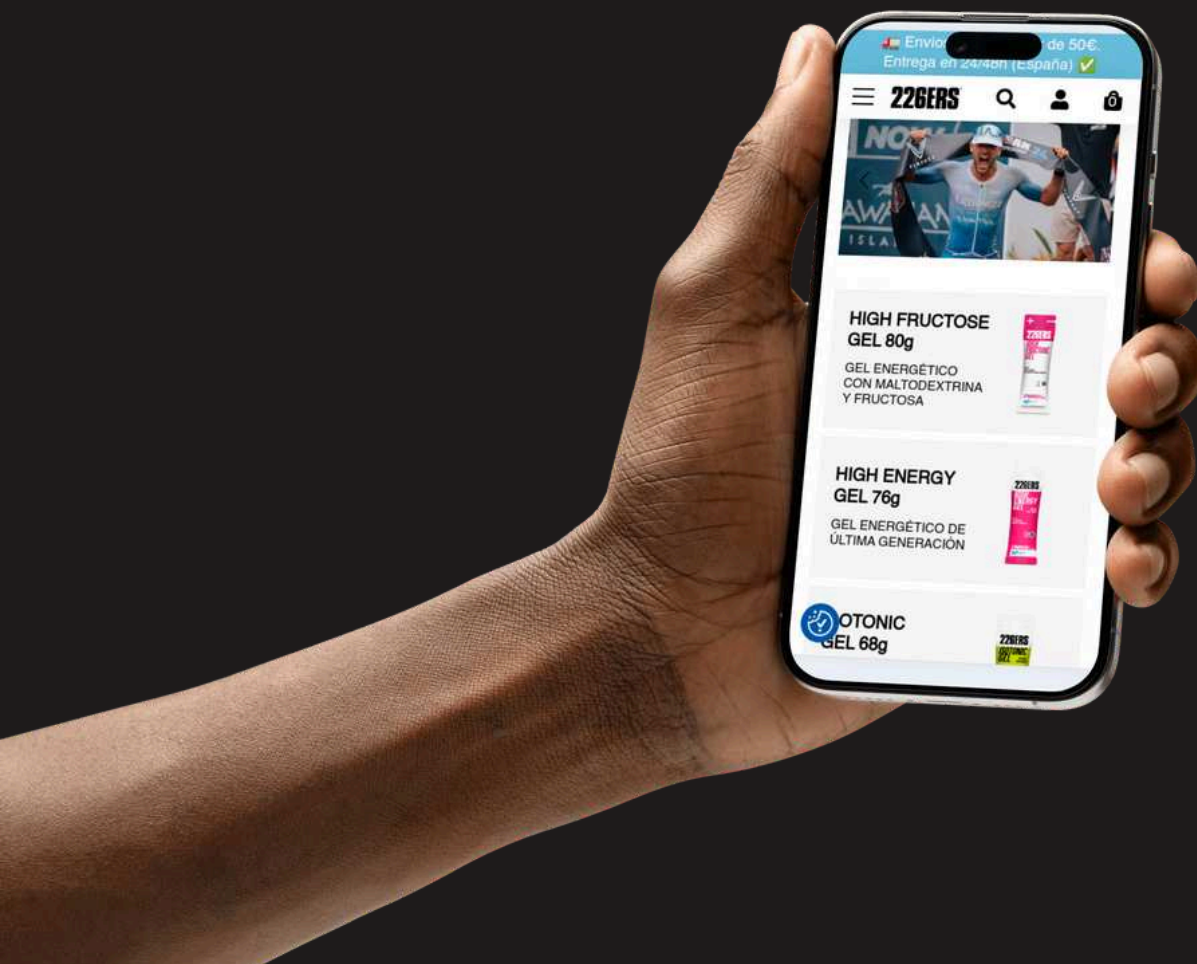
¿Por qué **226ERS**[®]
se decantó por
Factor Libre y su
solución Gextia?



DECISIONES

El punto de partida

- Papel y boli como elementos de apoyo.
- Otro ERP: **Odoo v11**.
- Contabilidad y conciliación bancaria manual.
- Sistema de reserva de stock mal concebido.
- Partner poco comprometido con su crecimiento, reactivo.
- Buscaban mayor acompañamiento en la detección y elección de mejores procesos.



DECISIONES

¿Cómo conocieron Gextia?

- Conocían a Factor Libre como partner de Odoo.
- Percepción inicial del equipo buena.
- Apreciaron la exigencia con las expectativas.
- Gustó el enfoque minucioso y la planificación ordenada de las responsabilidades y tareas respecto a la implementación de Gextia.
- Vieron las posibilidades de escalabilidad real, al tener enfrente un producto con los paquetes previamente diseñados.

The screenshot displays the Gextia interface with a 'Venta a pérdidas' (Sale at a loss) activity chart. The chart shows a green area representing the loss, with a peak around 28 Feb. The chart is titled 'Actividad' and has buttons for 'EDITAR' and 'Borrar'. Below the chart, there is a 'Procesado' (Processed) value of 1.925 and an 'Error' value of 0. A button 'Añadir actividad hija' (Add child activity) is visible at the bottom.

Below the chart, there is a code editor window titled 'Código python' (Python code) showing a snippet of Python code for handling a purchase order. The code includes comments in Spanish and uses the `self` object to interact with the Odoo database.

Below the code editor, there is a 'Aviso de recepción parcial' (Partial reception alert) dialog box. It has a toggle switch for 'Activo' (Active) and a dropdown menu for 'Modelo del filtro' (Filter model) set to 'Transferir'. A 'Registro' (Record) field is also present, showing 'Canal de conversaciones'.

LA DECISIÓN FINAL

- Tenían clara la necesidad de tener los procesos centralizados en un ERP con otro partner.
- Se debatían entre dos opciones, tras hacer criba entre propuestas.
- El contacto inicial con el equipo de Factor Libre fue lo que inclinó la decisión a su favor.



- El tiempo límite de la implementación era muy ambicioso, 4 meses.

Factor Libre se podía ajustar a esos márgenes, pero exponía las dificultades.

El partner tecnológico

¿Qué buscar?

La especialización es tu mejor aliado

Un ERP debe ser personalizable, ajustable a la realidad de cada empresa.

Trabajo mano a mano

El partner debe conocer el sector y acompañar en el proceso de análisis, planificación e implementación (que incluye digitalización, en la mayoría de los casos).

Relación a largo plazo

Las empresas evolucionan, y deben saber cómo hacer que su ERP continúe siendo una herramienta útil.

Innovación constante

Los contextos cambian. La evolución del ERP debe ser reflejo de los cambios de tendencia, y acoger las oportunidades del desarrollo tecnológico para adelantarse a nuevas necesidades y ofrecer escalabilidad.

Integrado en el contexto

Respuesta
de Factor Libre

La elección de un partner tecnológico impacta en toda la empresa.

Se trata de garantizar una implantación sólida, adaptar procesos, anticipar cuellos de botella y acelerar el retorno de la inversión.

No es un cambio de software, es una evolución real del negocio.

Respuesta de **226ERS**



Un partner debe ser PROACTIVO, un aliado

Se requiere participación, capacidad de respuesta y razonamiento. A la hora de identificar procesos ineficientes, escuchar al cliente, proponer medidas nuevas y terminar de definir mejores procesos.



Cuando se tiene experiencia en implantación, te das cuenta de cómo de importante es una buena FORMACIÓN

Lo natural es que haya reticencias al enfrentar el cambio, y es inherente un proceso de aprendizaje para poder aprovechar el software.



El cliente también es RESPONSABLE de cara al éxito

Si con libreta y boli no eres capaz, no sabes cuáles son tus procesos, no es posible la mejora. Por otro lado, debe haber un compromiso con el cambio, ejecutando las tareas pertinentes.



La TRANSPARENCIA debe ser por ambas partes, desde el inicio

Desde la preventa, Factor Libre mostró rigidez con los tiempos y el calendario, compartiendo su importancia para alcanzar los objetivos. En 226ERS tuvimos que ser abiertos y transparentes reconociendo lo que funcionaba y lo que no en nuestras operativas.



La ACCESIBILIDAD y TRANQUILIDAD que ofrezca

Las implementaciones suponen tensiones, contar con un equipo en remoto y expertos que se desplacen a tu empresa genera una confianza extra en el proceso y la resolución de problemas a tiempo.

DECISIONES

**El factor
detonante**

**Liberar tiempo
dejando a un
lado los procesos
manuales**

**Mejorar la
gestión del
stock**

pero nunca hay
una sola razón...



*Poder contar
con mayores
márgenes*

*Reducir el estrés
del equipo*

*Búsqueda de
nuevos
mercados*

Sostenibilidad



Pedro J. Mondéjar
Supply Chain & IT
Manager en **226ERS**

"Gextia, como vosotros mismos decís, viene supervitaminado. Detectamos que los paquetes están hechos en base a escuchar al cliente."

"Mi experiencia como director de implantaciones de otros ERPs, incluso de ODOO en otros proyectos, siempre ha sido que el partner, digamos que te pasa la pelota como que ya responderás. Factor Libre, en cambio, no dejó de estar detrás."

MISIÓN

Retos principales

1

Gestión de un volumen elevado de producto.

**Problema añadido:* normativas y regulaciones del sector, fechas de caducidad y variantes para un mismo producto.

2

Necesidad de administrar multitud de canales de venta: presencia B2B y B2C.

**Logística mixta y compleja:* requiere de distintas rutas de expedición.

3

Compromiso con importantes eventos deportivos.

**Escalabilidad:* poder atenderlos sin perjudicar al resto de procesos es fundamental para dejar espacio a la innovación.

Visita a Alcoy del equipo financiero de Factor Libre, y movilización del equipo de almacén.

FACTOR LIBRE
Implementación de
gextia



- **Acompañamiento presencial.** La confianza se construye en el tú a tú. Los procesos son comprobados *in situ* para hacer preguntas más dirigidas y sacar a la luz lo que es necesario pulir. Con Gextia no sólo se busca gestión, es un compromiso con la evolución en el sistema de procesos, buscando la gestión óptima de los recursos.
- **Selección de los paquetes funcionales** atendiendo con rigor los detalles que hacen única a cada empresa.
- **Formaciones especializadas a través de la plataforma Academy, de Factor Libre,** como una de las claves del éxito.

La implementación fue en dos fases, para evitar una diferencia notable en los tiempos de entrega de producto al cliente.

Introducción de pedidos en el sistema:

Fue el punto de inicio. Se priorizó que fuese rápida la entrada de pedidos (conectores, website...), para no romper los flujos de trabajo.

Financiero:

Todo lo correspondiente a facturación fue el siguiente punto.

para ello....



Tres personas del equipo se desplazaron para estar **físicamente** con 226ERS.



En **remoto**, el resto del equipo se aseguraba de comprobar que cada pedido entraba a Gextia con normalidad.

Claves en la implementación:

- **Adquisición de un conocimiento profundo de los procesos de 226ERS**, por parte de Factor Libre, para garantizar una planificación y organización del arranque realistas y eficientes.
- **Tiempo récord + paquetes ya desarrollados con las funcionalidades necesarias:** La reducción de las implementaciones sólo es posible teniendo la estrategia de implementación clara, con el apoyo de cliente. Esta rapidez facilita la buena acogida del ERP por parte del equipo del cliente (en este caso, 226ERS), al percibir que realmente su nuevo software es una ayuda en sus tareas diarias y no perjudica a las actividades que estaba llevando a cabo.

Empaparse de la operativa y tener constancia de todos los procesos (tanto los más visibles y generales como los más específicos), es esencial para distinguir las acciones a realizar por parte del cliente. Desde Factor Libre, se indican y se hace seguimiento para que las tareas pendientes se desarrollen en tiempo y forma. 226ERS estuvo a la altura de las expectativas y objetivos que se planteaban, tomando en serio los pasos a seguir para alcanzar la meta: un ERP ajustado a sus necesidades.

Planificación de proyecto

Bloques y paquetes	Bloques	Aplica	Reuniones	Fecha reunión	Estado	Comentarios	Finalizado	Facturado	Arrancado
1. Primeros pasos - Interfaz, operativas y uso del sistema	3	☒	☐	☐	Realizada ☒	Acta	Finalizado ☒	Facturado ☒	Pendiente
		☒	☐	☐	Realizada ☒	Acta	Finalizado ☒	Facturado ☒	Pendiente
		☒	☐	☐	Realizada ☒	Acta	Finalizado ☒	Facturado ☒	Pendiente
1. Pedidos- Compra y venta base	1	☒	☐	☐	Realizada ☒	Acta	Finalizado ☒	Facturado ☒	Arrancado
2. Pedidos- Cambios y devoluciones	2	☒	☐	☐	Realizada ☒	Acta	Finalizado ☒	Facturado ☒	Arrancado
		☒	☐	☐	Realizada ☒	Acta	Finalizado ☒	Facturado ☒	Arrancado
1. ☐	1	☒	☐	☐	Realizada ☒	Acta	Finalizado ☒	Facturado ☒	Arrancado
1. ☐	2	☒	☐	☐	Realizada ☒	Acta	Finalizado ☒	Facturado ☒	Arrancado
		☒	☐	☐	Realizada ☒	Acta	Finalizado ☒	Facturado ☒	Arrancado

*Ejemplo de framework de trabajo de Factor Libre.

Desde Factor Libre se realiza el **seguimiento** de la implementación buscando reducir la incertidumbre y evitar cualquier incidencia en el proceso.

Esto se acompaña de la identificación de las necesidades concretas de cada operativa y de una propuesta de trabajo definida y una **planificación por hitos**.

Fases de proyecto

Acciones comerciales

Identificación de necesidades reales.

Elección de los paquetes funcionales.

Se establece el coste y plan.

Propuesta formal



Arranque de operativas

Entran SM, SMA, áreas funcionales, responsable de producto y gestor de proyectos.

Se activan los servicios variables.

Academy y servicios extra.



Evolución posterior

Escalabilidad del software según el crecimiento del cliente.

Mantenimiento y expansión de Gextia.

Actualizaciones, nuevos ajustes...

IMPLEMENTACIÓN EN 4 MESES

El reto:

Tener Gextia listo en un tiempo récord, cuatro meses.

Feedback de Factor Libre:

"Es altamente probable que necesitemos más tiempo".

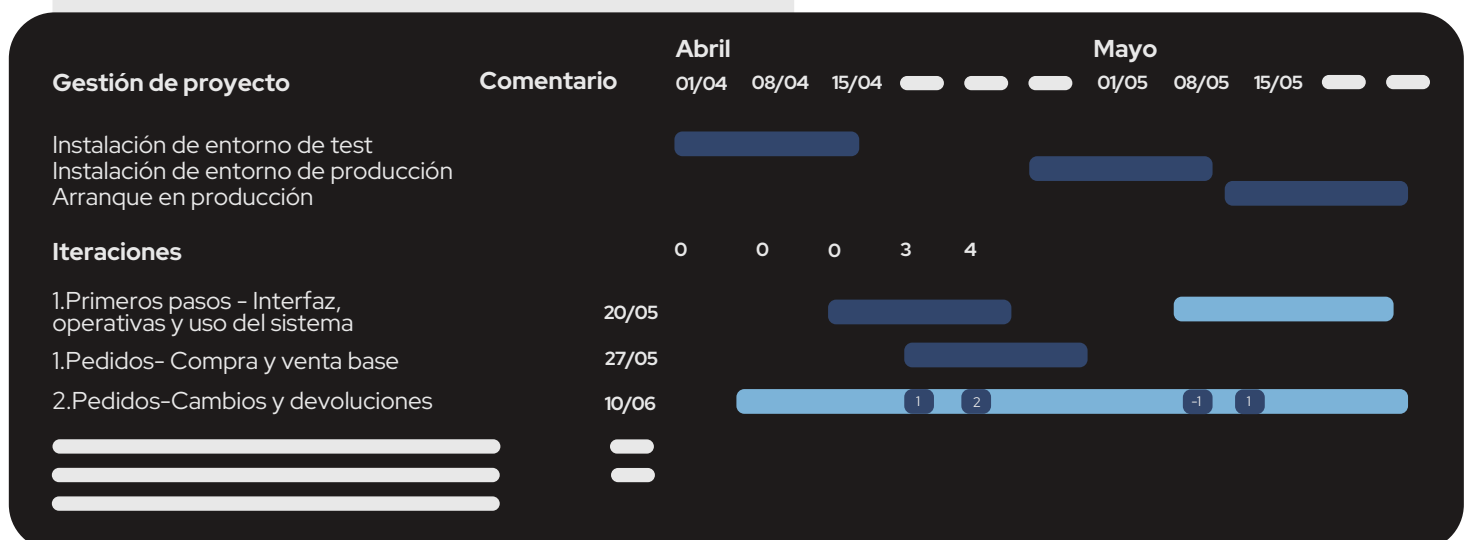
Feedback de 226ERS:

"Seremos capaces, seguimos vuestro planning".



Resultados:

- Se alarga sólo 1 mes de la fecha objetivo.
- En ningún momento tienen que parar la operativa ni se dejan de recibir los datos de los pedidos.
- En 3 días estaba estabilizado el SGA y la operativa daba el salto del papel a lo digital.
- Desde las primeras semanas 226ERS nota una gran diferencia en su trabajo diario.
- Algunos departamentos reticentes al cambio valoran las mejoras que les ha supuesto en sus tareas.
- El personal se adapta rápidamente al nuevo marco de trabajo.



La implementación es sólo el comienzo

Punto de partida para una mejora continua

Tras considerar la implantación como "un verdadero éxito", y encontrar la estabilización del software, es hora de aprovechar la digitalización y las posibilidades de automatización para seguir creciendo.

Un entorno ordenado y una fuente de datos centralizada son las bases para el CRECIMIENTO SOSTENIDO.



Pedro J. Mondéjar
Supply Chain & IT
Manager en **226ERS**



Cambio de plataforma de *marketplace*:

La presencia en distintas plataformas de *marketplace* y *ecommerce* debe ser estratégica. Actualmente, se plantea un cambio de PrestaShop a Shopify.



Análisis con Power BI:

Al tener datos centralizados, fiables y fácilmente exportables, se usará la herramienta Power BI para elaborar análisis avanzados y tomar mejores decisiones.



Tras los paquetes base, se centran en afinar otras operativas:

Concretamente, el equipo comercial y CRM, viendo la conveniencia de centralizar la información.

"Las empresas no somos tan diferentes. Los procesos en su base son parecidos, fabriques mantequilla o muebles, sobre todo en el core de la gestión. Hay integraciones que debe hacer todo el mundo, y mejor que tengan experiencia y los paquetes desarrollados."

"En 3 días la gente ya decía <esto va como un tiro>"



"Tus **procesos** tienen que ser tan sólidos como para **que se puedan hacer con papel y lápiz**, y luego ya le pones la capa de la automatización, de productividad, el ERP."

"¿Antes? Se utilizaban más apiladores que transpaletas, y luego tenías palets en altura incompletos."

"Se escucha al cliente, muchas de las cosas que vas a exponer las van a tener solucionadas."

Y, si no, no irán directos a programar lo que digas, van a analizar para ver la forma más escalable. **Buscan que funcione a largo plazo.**"

Radiografía de un producto

Cada producto presentará todos los datos asociados que más tarde se necesitarán en las distintas operativas. De este modo, a través de Gextia se puede garantizar la trazabilidad completa.

Materiales/Ingredientes:
Beta Alanina, Taurina, Arginina, Cafeína.

Tarifa de venta

Clientes, contactos, proveedores

Tarifas de proveedor

Método a establecer de coste del producto

Lotes y fechas de caducidad

Términos y condiciones para ventas

Etiquetas de producto:
Material de visibilidad, etc.



Secuencias de código de barras

Marcas:
No procede, en este caso es siempre 226ERS.

Configuración de canales de venta

Atributos, valores, temporadas... De necesitarse

Métodos y tipologías de envío

Excepciones de pedidos de venta/compra

B2B Y B2C

Logística avanzada y flexible

- Abastecimientos dinámicos por ruta.
- Desde altura a picking general u online.
- B2B o B2C, nacional o internacional.
- Material de visibilidad.
- Recepción en 3 pasos.
- Variedad de perfiles en función de la responsabilidad en cada etapa del proceso.

Ruta MTO+MTS

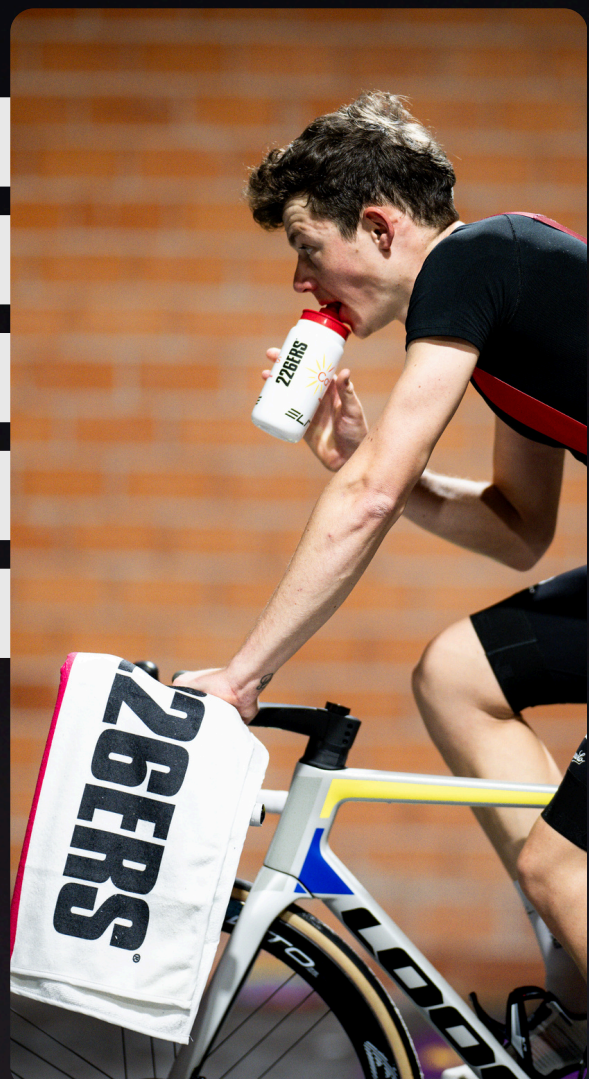
Lotes y números de serie

Almacén - SGA

Almacén con varias etapas

Reservas de stock

*Algunos paquetes funcionales de Gextia que fueron claves para abordar este reto.



LOTES Y TRAZABILIDAD

Gestión de producto optimizada

Al trabajar con un volumen elevado de producto, la atención al detalle se vuelve imprescindible para optimizar los recursos.

Configuración inicial desde Gextia



- Productos loteables.
- Fechas de caducidad.
- Tiempos de aviso de caducidad para productos o categorías.
- Alarmas.
- Ubicaciones en las que no se permiten ciertos movimientos.



GTIN 128

Mercancía en unos clics

El uso de GTIN 128 en las recepciones garantiza que el sistema incorpore tanto los lotes como fecha de caducidad de una forma rápida y totalmente transparente para el usuario, sin necesidad de procesos manuales posteriores.

Independientemente del país en el que se venda el artículo, el GTIN continúa siendo válido

Aparecerá en catálogos, hojas de producto, listas de precio, documentos y mensajes en torno a la transacción.

Las sinergias entre este proceso de recepciones y gestión del producto paletizado facilitan el movimiento de la mercancía por el almacén con tan sólo unos pocos clics.

DIVERSIFICACIÓN

Nuevos productos, llenos de *sentido*

UN CASO DE APORTAR VALOR

CAFEÍNA

Rendimiento físico y mental

Incrementa la resistencia,
reduce la fatiga y mejora la
concentración.

Evidencia
científica en:

*Entrenamientos de alta
intensidad y competiciones.
Pre-entreno natural.*

NATURAL, VERSÁTIL Y DE CALIDAD

Cumple con los valores de
la marca.

Café de especialidad para la
trazabilidad del producto.

Distintos formatos: Grano,
molido, drips.

*Mayor engagement emocional:
ritual matutino, aroma...*

Compatible con otras
gamas de producto.



¿Cómo un ERP puede ayudar a gestionar un producto como este?

GESTIÓN INTEGRAL DEL NUEVO PRODUCTO

Formulación | Proveedores | Almacenamiento | Trazabilidad de
lotes | Comunicación con proveedores

SINCRONIZACIÓN ENTRE ÁREAS

Producción, logística, marketing y ventas conectadas en tiempo
real. Los datos se actualizan y son compartidos, y se pueden evitar
roturas de stock o sobreproducción al introducir un nuevo
producto.

ANÁLISIS DE RENTABILIDAD Y PREVISIONES

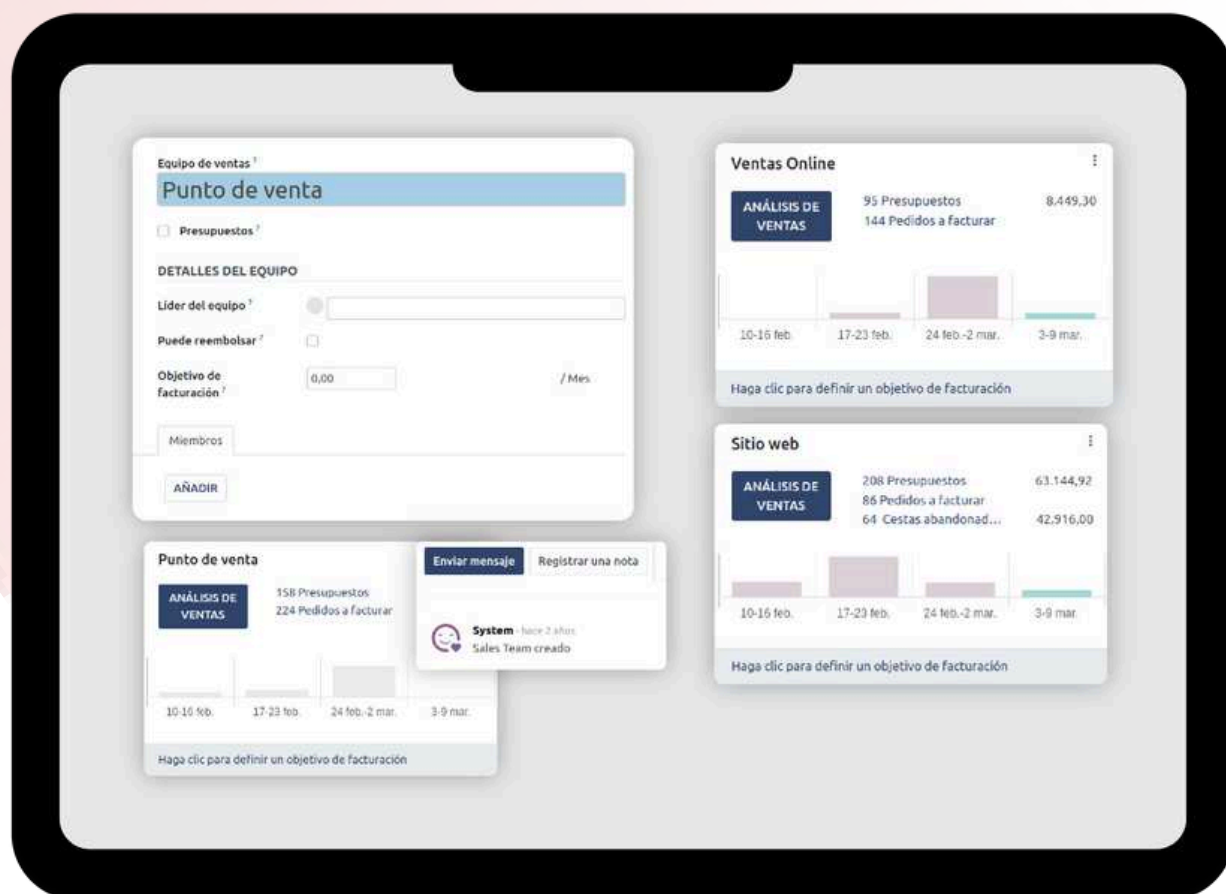
Calculas los costes exactos del producto (materias primas,
envasado, logística) y simula escenarios de demanda, precios y
márgenes antes del lanzamiento.

TRAZABILIDAD Y CUMPLIMIENTO NORMATIVO

Registros completos y etiquetado alimentario. Interesante para
productos con alta regulación o productos con alto compromiso
con la sostenibilidad.

Radiografía de un contacto

Los contactos son compartidos entre departamentos sin generar duplicidades. Sólo hay una ficha de contacto, se evitan redundancias en los datos.



Un entorno de trabajo ordenado, eficiente y con la **información altamente accesible**, pudiendo:

- Registrar contactos.
- Segmentación a través de etiquetas.
- Integración de contactos con productos.

Aplicaciones prácticas del **CRM**:

- Agilidad al emprender acciones como el envío de producto a los deportistas patrocinados.
- **Mejora de la relación marketing-ventas:** información común y comunicación interna entre equipos. Se establecen equipos de ventas orientados al marketing.
- Nuevas acciones en reclamaciones.
- **Gestión de leads simplificada:** se asignan automáticamente a los comerciales atendiendo a unas reglas predefinidas, aunque vengan de distintos canales.

On time hace referencia al total de entregas realizadas a tiempo, y es un valor muy definido por el éxito de la operativa en almacén.

On-time

OTIF

In-full

In full, en cambio, abarca todos los pedidos de cliente enviados. Es decir, identifica las entregas e implica también compras.

INDICADORES

>95%

El indicador de OTIF de **226ERS** marcaba un 80%.
Tras sólo 2 meses con Gextia, ascendió.

El OTIF es una métrica de la cadena de suministro para medir la eficacia y cumplimiento con las entregas. Mide puntualidad y cantidad completa de pedidos. Es un indicador muy revelador, que da soporte en decisiones estratégicas y ayuda a la optimización.

INDICADORES

↑30-35%

incremento estimado de productividad en la parte de

supply chain

Se pasa de un sistema en papel a uno que no recurre a él, debido a la integración del SGA y el uso de dispositivos como tablets.

El mismo equipo sacaba adelante una mayor carga de trabajo. Además, la facilidad para trabajar con el sistema FEFO evita la obsolescencia de mercancía.

Dinámicas de recepción

- *Tiempos reducidos.*
- *Controles de calidad en 24 horas (máximo 48h), permitiendo colocar producto como "stock disponible para la venta" de forma casi inmediata.*

Facturación y contabilidad

- *Se automatizaron los flujos de facturación y las conciliaciones, liberando tiempo al personal al sólo involucrarse para validar.*
- *Las conciliaciones bancarias se redujeron de suponer 5-6 horas a menos de media hora, con la integración de My Ponto.*
- *226ERS consiguió reducir los tiempos medios de cobro de forma notable, gracias al control y automatización que posibilita Gextia.*
- *Dejó de ser necesario abrir hojas de cálculo aparte para llevar el control de cobros y pagos y que cuadrasen.*

Subcontratación eficiente

- *Un sistema de compra en el que se proporcionaban materiales a proveedores inicialmente conflictivo, logró la fluidez deseada tras la implementación de Gextia.*
- *La gestión actual permite el control de los costes reales del producto final.*

CLASIFICACIONES

↑4.650

Evolución de posiciones en 1 año en el
*Ranking Nacional de
Empresas según Ventas*

El Ranking evalúa las
500.000 principales
empresas de toda España,
según el registro de ventas.

Puesto

23

En el **Ranking de
Empresas del Sector
Elaboración de
preparados alimenticios
homogeneizados y
alimentos dietéticos**
según ventas (Sector
CNAE 1086. Año 2023).

El sector factura un total
de 3.527.659.994€.



UN ERP PARA RENDIR EN CADA KM DE LA CADENA DE SUMINISTRO

COMPRAS

Haz los pedidos de mercancía en función de márgenes y presupuesto, automatiza operaciones y consigue mayor rentabilidad de tus inversiones.

TESORERÍA /GESTIÓN FINANCIERA

Gestiona cobros y pagos, cumple con las obligaciones tributarias, ahorra tiempo con la sincronización bancaria y logra una visión más amplia de tu rendimiento con los informes contables.

DATOS TAN INTERESANTES COMO LOS DE STRAVA

Mejora la *performance* con nuevas decisiones -bien-informadas. Los datos serán precisos, en tiempo real y fiables, al involucrar a todas las áreas de tu empresa.

ALMACÉN

Resuelve los momentos clave, como recepción de mercancía, picking y packing mucho más fácil y ágil. Establece rutas optimizadas para ahorrar tiempo en la gestión de pedidos. Evita roturas de stock con límites y con ordenes de abastecimiento entre almacenes, de almacén a tienda, entre tiendas....

INVENTARIO Y CATÁLOGO

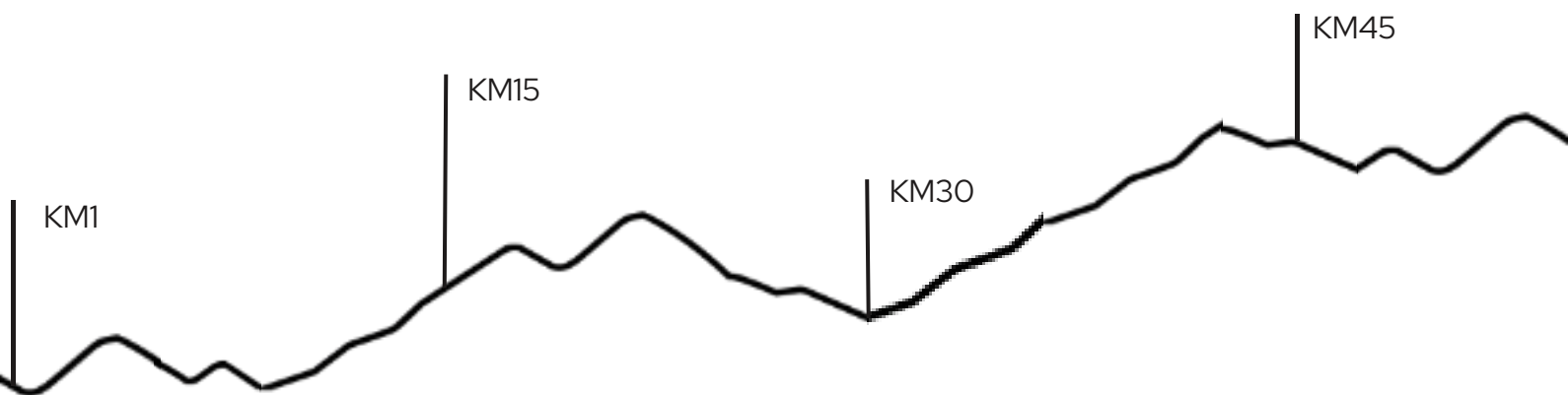
Puedes lanzar todas las variantes que desees con la tranquilidad de que Gextia actualizará el inventario. Sincroniza las distintas plataformas en las que vendas tu producto para que siempre muestren su mejor cara (imágenes y otros datos actualizados de forma simultánea) y plantea promociones más atractivas.

PROVEEDORES Y CLIENTES

Consigue algo más allá de la trazabilidad de los productos: una comunicación fluida con clientes y proveedores y la capacidad de trazar estrategias claras aunque cambie la disponibilidad de tu equipo comercial.

ECOMMERCE B2B

Exhibe tus productos de una forma atractiva para tus clientes B2B, aunque ya cuentes con un canal B2C. Cuida la experiencia de compra con un portal de cliente y con distintas facilidades.





Gextia

es un ERP
especializado en
ecommerce, retail
y venta omnicanal.

Incorpora más de 250 paquetes funcionales diseñados específicamente para resolver los retos operativos de empresas que venden productos físicos en múltiples canales.

Desde la integración con plataformas como Shopify, Amazon o BigCommerce, hasta la gestión avanzada de almacenes, TPVs físicos, fiscalidad multinacional y contabilidad consolidada.



Factor Libre

es el equipo que
desarrolla e implementa
Gextia.

Con más de 80 proyectos realizados, contamos con una metodología propia basada en un modelo de 4 capas que minimiza la incertidumbre, acelera la implantación y permite un despliegue estructurado por fases.

Nuestra especialización en ecommerce y producto físico nos permite no solo parametrizar un ERP, sino acompañar a nuestros clientes en la transformación estructural de su operativa.

Acompañamos a las empresas que quieren dejar atrás la fragmentación operativa y profesionalizar su estructura sin perder agilidad. Lo hacemos con una solución modular, escalable y basada en procesos reales, no en promesas genéricas.

Para conocer más casos de uso o explorar cómo abordar tu propio proceso, puedes contactarnos en factorlibre.com.



Accede
a Gextia



Conoce
al equipo



gextia
un producto de **FACTORLIBRE**

www.gextia.com // www.factorlibre.com

info@factorlibre.com

Paseo de las Delicias 20, Planta 1-2. MADRID, 28045

[911 86 30 12](tel:911863012)

