

CASO DE ESTUDIO

Antalis S.A.

Sede central: Boulogne-Billancourt, Francia

Sector: Distribución mayorista

Productos: Aplicaciones de papel, embalaje, señalización interior y exterior, publicidad en el punto de venta y decoración

Actividades: Distribución, logística, consultoría

Beneficios: 2.100 millones de euros en ventas en 2019

Empleados: 4.700 empleados en 39 países en 2019

Fundada en el año 2000, Antalis S.A. es el resultado de la fusión de 40 empresas internacionales de distribución. Antalis es líder en la distribución de papel, embalaje y soluciones de comunicación visual, contando con 115.000 clientes en 39 países a través de sus 117 centros de distribución situados en todo el mundo. La compañía realiza alrededor de 11.000 entregas globales diarias y distribuyó 1,1 millones de toneladas de papel en 2019.

“SAP Data Maintenance de Vistex nos ofrece una solución flexible y rentable que apoya nuestro enfoque de ventas multicanal para aumentar la satisfacción de los clientes y con ello su fidelidad.”

Laurent Atlani, Antalis MIS e-Business & SAP Manager

Ahora todo cuadra para Antalis S.A.

Las promociones de Antalis se ven bien sobre el papel, pero aún mejor con el software de Vistex

Problemática inicial

Con sede en Francia, Antalis S.A. es el **principal distribuidor mayorista de papel, envases y comunicaciones visuales** en Europa. De cara a mejorar aún más su presencia y eficiencia en el comercio electrónico, Antalis identificó la necesidad de dirigir sus promociones B2B de forma más eficiente para aumentar la conversión.

El principal reto era **gestionar diversas estrategias para seguir siendo competitivos:** crear ofertas para el stock de baja rotación y obsoleto, mejorar las transacciones de compras a través de la web e integrar las promociones para que coincidieran con su estrategia de marketing multicanal. Además, un elemento clave en la selección de la herramienta era que esta facilitase a los responsables de producto la creación de promociones que aprovecharan las oportunidades del mercado.

Para ello, Antalis buscaba una **solución preconfigurada para ejecutar promociones multicanal de forma fluida y eficiente**, impulsar las ventas y consolidar su liderazgo en el mercado. Necesitaban un sistema automatizado para sus ventas por Internet que aprovechara la inteligencia empresarial para mejorar el marketing de relaciones con los clientes, y que permitiera estrategias de marketing multicanal en el marco de su sistema SAP ERP.

Solución

Antalis se decantó por las soluciones de Vistex para SAP, las cuales resolviendo muchos de sus puntos débiles. Un claro ejemplo es cómo mientras el cliente está en el sitio web, las promociones disponibles se muestran automáticamente. En consecuencia, Antalis puede **organizar las promociones por segmentos de clientes**, mostrando únicamente aquellas que se ajustan a objetivos específicos.

Vistex estableció 5 tipos de ofertas iniciales: regalos, productos gratuitos, sorteos, precios con descuento y descuentos por volumen. Durante la fase piloto, Vistex se propuso llevar la solución más allá, proponiendo **2 capacidades adicionales:**

- Si el cliente compra un determinado volumen de un producto durante un determinado periodo de tiempo, puede recibir un regalo o participar en un sorteo.
- Si el cliente compra al menos 3 productos, éste recibe el producto de menor precio de forma gratuita.

Resultados

La creación de promociones se ha simplificado, permitiendo a Antalis lanzar rápidamente cualquier promoción, eliminando cualquier problema asociado. El equipo de marketing de Antalis **dispone de capacidades promocionales más ágiles para construir ofertas creativas.**

Los costes promocionales se acumulan ahora fácilmente dentro de SAP, y la actividad promocional se comunica automáticamente, utilizando la inteligencia empresarial. El equipo de marketing puede identificar fácilmente **qué promociones tienen más éxito, basándose en los KPI incorporados.**

Entre las ventajas directas también se encuentran el conocimiento de los volúmenes de ventas y el rendimiento estable y fiable de la solución. Antalis también empezó a explotar más oportunidades para la gestión de precios dentro de las soluciones de Vistex para SAP, utilizando las herramientas para cargar y aumentar los precios.

Optimización del flujo de caja



Mejora en las transacciones de comercio electrónico



About Vistex®

Vistex solutions help businesses take control of their mission-critical processes. With a multitude of programs covering pricing, trade, royalties and incentives, it can be complicated to see where all the money is flowing, let alone how much difference it makes to the topline and the bottomline. With Vistex, business stakeholders can see the numbers, see what really works, and see what to do next – so they can make sure every dollar spent or earned is really driving growth, and not just additional costs. The world's leading enterprises across a spectrum of industries rely on Vistex every day to propel their businesses. As part of the enterprise management system, Vistex solutions run inside or alongside SAP Business Suite and SAP S/4HANA® offering real-time insights into program performance.

Vistex®, Go-to-Market Suite®, and other Vistex, Inc. graphics, logos, and service names are trademarks, registered trademarks or trade dress of Vistex, Inc. in the United States and/or other countries. No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or for any purpose without the expressed written permission of Vistex, Inc. The information contained herein may be changed without prior notice. © Copyright 2022 Vistex, Inc. All rights reserved.