

Caso de éxito



Ahora todo cuadra para Gancia

¿Cómo se combina el vino perfecto con una gestión adecuada de las campañas y ofertas para los distribuidores?



Aspectos destacados



Reducción del 30-40 % en el tiempo dedicado a gestionar promociones y condiciones comerciales



Reducción del 70 % en los errores administrativos y los ajustes contables



Se ha logrado una **diferencia inferior al 5 %** entre la previsión y la utilización real del presupuesto de promoción



«En Gancia, nuestro objetivo es crear una cartera completa de vinos espumosos, vodka y especialidades (incluidos vermús, aperitivos y ginebra) que nos permita alcanzar un crecimiento sostenible y orientado al valor año tras año. No disponemos de tiempo para gestionar manualmente nuestros programas de incentivos. Gracias a SAP margin optimization solutions by Vistex, todo se gestiona automáticamente y con los datos correctos. Esto nos beneficia tanto a nosotros como a nuestros clientes».

Rocco Mucci

Customer Service Manager, Gancia & C. SpA

Visión general

Gancia se enfrentaba a una dinámica comercial compleja tanto en el comercio minorista moderno como en los canales de distribución HoReCa (hoteles, restaurantes y catering), a lo que se sumaba el reto que suponía un proceso manual de gestión de acuerdos que contribuía a la aparición de errores que daban lugar a pagos excesivos. La gestión de los contratos y las condiciones de las promociones resultaba difícil, ya que continuamente se añadían nuevas condiciones y mecanismos.

La falta de control sobre los precios a nivel de pedido, la necesidad persistente de recalcular las provisiones y los frecuentes errores generados por las limitaciones del sistema existente constituían importantes retos empresariales. Los responsables de la empresa buscaban una solución nativa que se integrara con su ERP de SAP, para gestionar las condiciones promocionales, así como para supervisar la rentabilidad y los márgenes de las iniciativas específicas para cada cliente y producto.



Solución

Para mejorar el cumplimiento normativo y permitir el análisis de beneficios, la empresa necesitaba una solución diseñada específicamente para crear, gestionar y realizar un seguimiento de las campañas dirigidas a clientes y socios.

En su búsqueda de un software empresarial que centralizara, supervisara y automatizara la gestión de las condiciones económicas y promocionales, Gancia deseaba obtener visibilidad y control sobre los márgenes reales. Al pasar de un enfoque fragmentado y manual a un sistema unificado, su objetivo era facilitar la toma de decisiones basada en datos.

Vistex destacó como una empresa de software

que ofrece soluciones empresariales para unificar la gestión de todo tipo de acuerdos comerciales, incluidos rápeles, incentivos, descuentos y promociones. SAP margin optimization solutions by Vistex comprenden una serie de módulos integrados que, según determinó Gancia, satisfarían sus necesidades empresariales.

Además, la empresa reconoció que Vistex ofrecía flexibilidad en la configuración, así como la capacidad de adaptarse tanto a la complejidad del sector de las bebidas espirituosas como a los procesos heredados que Gancia había acumulado a lo largo de sus más de 175 años de historia.



Resultados

Desde la implantación de SAP margin optimization solutions by Vistex, las ventajas para Gancia incluyen:

- Una reducción del 80 % en la pérdida de ingresos por campañas causada por los procesos manuales y los errores, gracias a la automatización de la gestión de las bonificaciones y promociones de los distribuidores.
- Un ahorro del 20 % en los costes de IT mediante la implementación de una solución integrada en SAP, lo que ha permitido evitar la creación y el mantenimiento de programas personalizados.

Además, la mayor transparencia y el conocimiento de datos precisos contribuyeron a una mejor coordinación interfuncional entre los departamentos de Ventas, Finanzas y Marketing. Los cálculos automatizados y los flujos de aprobación mejoraron las relaciones con los clientes, gracias a una resolución más precisa y oportuna de los programas de incentivos.



Sede central: Canelli, Piamonte, Italia

Sector: Consumo

Productos: Vinos espumosos, vermús y especialidades

Facturación: 40 millones de euros

Empleados: 82

Soluciones implementadas:

SAP margin optimization solutions by Vistex

– SAP Incentive Administration by Vistex

– SAP Data Maintenance by Vistex, pricing option

¡Hablemos!

Sobre Gancia

Gancia & C. SpA es un reconocido productor italiano de vinos espumosos y bebidas espirituosas de alta gama, con un legado profundamente arraigado en las tradiciones del Piamonte. La empresa ofrece una amplia gama de productos que incluye vinos espumosos, vodka, vermú, aperitivos y ginebra, lo que respalda su estrategia de crecimiento sostenible y orientado al valor. Al mantenerse fiel a sus orígenes y, al mismo tiempo, evolucionar continuamente para satisfacer las preferencias de los consumidores, Gancia se ha ganado el reconocimiento de los paladares más exigentes de todo el mundo. Su compromiso con la calidad, la autenticidad y la innovación ha consolidado a Gancia como una marca respetada en el sector mundial del vino y las bebidas espirituosas.