



PS.Vending

## Caso de Éxito



### SUMARIO

#### Cliente

Melús Fernández Asociados, S.R.L.L.

#### Situación

Zaragoza (ESPAÑA)

#### Nº de Máquinas

200

Repartidas de la siguiente manera:

- Snack: 53%
- Café: 25%
- Frio: 20%
- Combi: 2%

#### Reto

Gestionar de manera más eficiente todo el negocio

#### Solución Tecnológica

**PS.Vending y PS.Vending Pocket PC**  
Noviembre 2009

### El Cliente

Melús Fernández Asociados es una pequeña empresa de 4 trabajadores, ubicada en Pinseque (Zaragoza), donde sus socios (ambos se llaman Isidro) poseen más de 20 años de experiencia en el sector de las máquinas expendedoras.

Poseen un parque de unas 200 máquinas aproximadamente repartidas de la siguiente manera: Snack (53%), Café (25%), Frio (20%) y Combi (2%)

### La Necesidad

A medida que aumentaba su parque de máquinas vieron la necesidad de empezar a utilizar una aplicación informática para gestionar de una manera global todo el negocio. Esto les daría una visión con mucho más detalle que las actuales hojas de cálculo que hasta entonces usaban.

Así mismo se tenía la necesidad de facilitar la movilidad y poder recoger datos de las rutas sin necesidad de utilizar hojas de ruta (en papel) donde cada operador apuntaba a mano lo que recargaba.

### La Solución

Aunque Melús Fernández ya había probado varios software de gestión de vending, incluso había contratado a una empresa que le estaba haciendo una aplicación a medida, se decidió a comprar y utilizar PS.Vending porque el software era económico y le aportaba la solución a la movilidad mediante el uso de PDAs industriales.

Una de las características que más le gustó a la empresa fue el modo de trabajo de la denominada **CARGA SUGERIDA** mediante el cual es **PS.Vending quien le dice al operador la cantidad de cada producto que tiene que cargar en cada máquina de cada cliente.**



PS.Vending

## Caso de Éxito

### ¿Qué ha representado utilizar el sistema de Carga Sugerida para Melús Fernández?

Bueno, hay que reconocer que la empresa no trabajaba de esta manera en el día a día (trabajaban en modo auto-carga), así que como era de esperar la primera reacción fue de rechazo. Aunque en este aspecto Isidro Melús se atrevió a utilizar el sistema de Carga Sugerida en una de sus rutas para ver que tal funcionaba.

Como el resultado fue bastante positivo lo extendió al resto de las rutas que tenían.

- **Mayor productividad**  
Sus operadores han **duplicado** el número de máquinas atendidas por cada reponedor.
- **Ahorro de Tiempo**  
Ahorra tiempo a los reponedores como a la persona que se encargue de preparar los pedidos en el almacén.
- **Ahorro Dinero**  
Al gestionar mejor el stock de su almacén se retrasan y ajustan mejor las compras de productos a los proveedores. De esta manera también se evitan mejor los problemas de caducidades de los artículos.

#### Furgoneta **sin utilizar** el sistema de CARGA SUGERIDA Auto Carga



Como se puede ver todo el material para realizar la recarga se encuentra en bruto.

#### Furgoneta cargada **utilizando** el sistema de CARGA SUGERIDA



Mayor manejabilidad de la mercancía. Mejor organización

### Beneficios

Al usar PS.Vending se tiene un mayor control de todo el negocio mientras que con PS.Vending Pocket PC, aplicada a la movilidad, los operadores ya no tienen que ir apuntando en papel la gestión diaria de las máquinas. Es más, ahora los mismos operadores pueden gestionar desde la PDA las próximas recargas de las máquinas.

Además, la empresa se **ahorra** una media de **dos horas diarias** al traspasar en segundos la información recogida desde las PDA al PC (usando el Módulo de Movilidad PDA).

Sin dicho módulo había que introducir diariamente a mano (desde las hojas de ruta en papel a PS.Vending) toda la



PS.Vending

## Caso de Éxito

información recogida en la ruta.

Así que basándose en la experiencia de casi **2 años** desde que Melús Fernandez Asociados empezó a utilizar PS.Vending decidí hacerles una serie de preguntas sobre la satisfacción de PS.Vending.

### Preguntas:

¿Por qué decidiste utilizar *PS.Vending* para gestionar tu flota de máquinas frente a otros productos existentes en el mercado?

Porque vi que incluía la opción de la movilidad, cosa que creo que es indispensable para la gestión de este negocio. Luego tener la certeza de que iba ser una aplicación en continua progresión, por la persona que gestiona y desarrolla este software.

¿Utilizabas con anterioridad otro software de gestión del negocio Vending?

Sí. Utilice principalmente *Factusol* y *Movilsol* un poco adaptado al vending pero no es lo mismo ni parecido el vending necesita una aplicación específica. Tuve demos de *Sistemas de Venta y Control*, y *Computer* pero sinceramente me parecieron muy caras, sobre todo cuando empiezas.

¿Cuánto tiempo llevas usando *PS.Vending*?. ¿En todo este tiempo estás satisfecho con el programa?

Llevo utilizando *PS.Vending* desde hace unos dos años y **estoy muy satisfecho** porque cubre muchas parcelas del vending, y a mi negocio se adapta perfectamente.

En todo este tiempo que llevas usando el programa. ¿Has notado realmente una mejoría en la gestión de tu empresa?. Enumera los aspectos que han mejorado.

Realmente ayuda a optimizar la gestión de mi empresa, permite controlar los stocks del género en todos los procesos del vending, almacén, vehículos y máquinas. Gestionar los canales y las selecciones de cada máquina sabiendo en cada momento datos como rotación, tanto por ciento de canales proveedor, gestión productos rentabilidad, control de precios, optimización de stock por canal, y más datos. Todas estas herramientas son muy útiles para controlar los ICNs, pero para nosotros la principal mejora ha sido la **Carga Sugerida** nos ha permitido ajustar el personal al máximo, ahorrar vehículos y gasoil, ahorro de stock innecesario en vehículos, una ruta dobla las máquinas por día incluso más, creo que este es el paso previo antes de que empiece a funcionar bien la telemetría.

¿Cuánto tiempo has ahorrado al preparar los pedidos utilizando la funcionalidad de *Carga Sugerida* de *PS.Vending*?



PS.Vending

## Caso de Éxito

Sin *PS.Vending* no se podría hacer la precarga ni preparar los pedidos de una forma ágil.

Eso sí, se ha mejorado en rendimiento en la empresa **y hemos doblado, incluso un poco más**, las máquinas por día con un solo reponedor.

Tu antes usabas papel para anotar los datos de recargas de las máquinas en la ruta. Al dejar el papel y al empezar a usar *PS.Vending Pocket PC*. ¿Has notado una mejora en la eficiencia con respecto a los papeles?.

Nunca he sido partidario de llevar papel a campo, es muy problemático, es incómodo y muy poco ágil. Con el papel los datos se tienen que apuntar dos veces, primero el reponedor, luego en la oficina pasarlo al PC, una pérdida de tiempo, también se suelen perder los papeles. Con la PDA todo esto te lo ahorras.

¿Les resulta fácil de usar *PS.Vending Pocket PC* a los operadores?. ¿Los operadores tardan más tiempo que antes en anotar los datos de la ruta?

En cuanto a la facilidad de usar *PS Vending Pocket* puedo decir que nuestros reponedores eran en un principio reacios a usarlo pero una vez que lo han probado no quieren saber nada de apuntar en las hojas, es más rápido que escribir, su teclado ayuda mucho.

Enumera los puntos fuertes y flojos de *PS.Vending*

Para nosotros tiene muchos puntos fuertes principalmente la **Carga Sugerida**, Control de Stocks, Sincronización con la contadora, Informes de todo tipo etc. Para nosotros prácticamente no tiene ningún punto débil, y cuando hemos encontrado algo el servicio técnico lo ha solucionando casi en el instante.

Quiero agradecer a Isidro Melús su intensa colaboración e implicación en este proyecto desde el principio.