

CASO DE ESTUDIO | BIENES DE CONSUMO

Desarrollo centrado en el producto favorece una estrategia "directo al consumidor" y la gestión de ingresos





Acerca del cliente

Productor y comercializador internacional líder de marcas de cerveza, vino y licores. Desde sus inicios en 1945 como productor de vino del norte del estado de Nueva York hasta la posición actual como líder de CPG con una cartera premium de marcas icónicas, nuestro cliente adopta la innovación y es la gran compañía de CPG de más rápido crecimiento en los Estados Unidos en el comercio minorista.



40 locaciones



Más de 75 años en el mercado



Más de 9.000 empleados



US \$8.6 mil millones en ingresos







Retos de la organización

Durante los primeros días de la pandemia, muchas empresas de CPG se vieron forzadas a repensar su visión y alinear mejor sus estrategias de TI y de negocio. Conscientes de los retos que tenía por delante, nuestro cliente buscaba un socio estratégico que le ayudara con los siguientes objetivos:

Impulsar el crecimiento del negocio con un mindset centrado en el producto, enfocado principalmente en dos áreas: ventas y marketing. 2

Habilitar los pilares de la estrategia de ventas, como el Category management, la colaboración con proveedores y la ejecución de ventas. 3

Conectar con clientes y consumidores a través de servicios de plataformas "Directo al consumidor", una estrategia y arquitectura de datos de 3 tier eCommerce. 4

Operar con plataformas de tecnología preparadas para el futuro, que tengan arquitecturas de nube inteligentes y orientadas a servicios con API:

- Plataforma de red empresarial
- Plataforma de informes y análisis
- Plataforma de integración





Cómo entró Softtek al juego

Softtek fue elegido socio estratégico para dirigir un equipo de desarrollo de productos digitales que apoye la estrategia y visión comercial del cliente.

Implementación de un modelo de entrega ágil e integrado

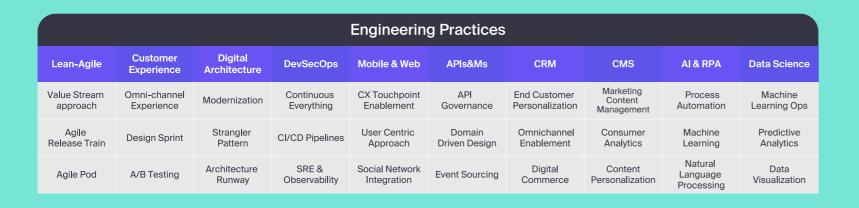
- Enfoque centrado en el producto
- Solución Enterprise Lean-Agile
- Equipos value-driven por capacidad

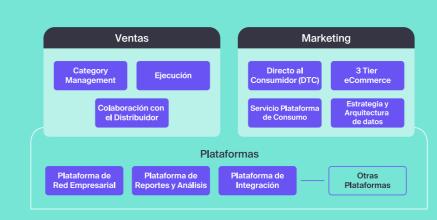
Implementación del Softtek CoE - Centros de Excelencia para alinear la solución digital

- Implementación de una plataforma estandarizada con una personalización específica por país para reducir los costos operativos y de innovación
- Rediseño de UX/UI

Continuous delivery & deployment

 Con el apoyo de nuestro modelo Continuous
Everything®, articulamos un modelo DevOps para entregar valor al negocio y al cliente









Impacto al negocio

Softtek entregó valor al negocio y al cliente a través de un modelo de entrega ágil con un enfoque centrado en el producto, lo que derivó en un aumento significativo en las transacciones digitales en todas las plataformas de ventas y una respuesta abrumadoramente positiva de los clientes. Nuestro cliente ahora puede ser más agresivo en el logro de los objetivos de ventas mientras mantiene una relación más cercana con el consumidor final.



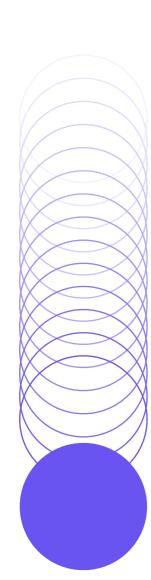
+7 marcas lanzadas en plataformas directas al consumidor en tiempo récord.



+ 30% de nuevos negocios que logran objetivos de upselling/ cross-selling a clientes existentes.



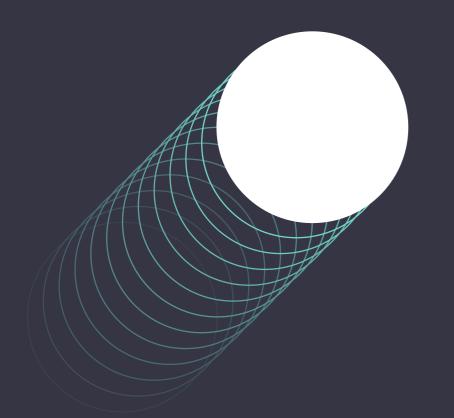
+80% de conversaciones positivas en redes sociales, determinadas a través del análisis de sentimientos.











ACERCA DE SOFTTEK

Fundada en 1982 por un pequeño grupo de emprendedores, Softtek comenzó en México proporcionando servicios de TI locales y hoy es un líder global en soluciones digitales de próxima generación. La primera compañía en introducir el modelo Nearshore, Softtek ayuda a las empresas Global 2000 a desarrollar capacidades digitales de manera fluida y constante, desde la ideación y construcción hasta la ejecución y su evolución. Su impulso emprendedor la ha llevado a operar en más de 20 países y contar con más de 15,000 profesionales.

info@softtek.com | softtek.com | privacy note