

# Sage Murano

## Must of Wines despliega Sage Murano para conocer y atender mejor a sus clientes



### Cliente

Must of Wines

### Perfil

Must of Wines es una compañía catalana, dedicada a la importación y distribución de los vinos y champagnes franceses más selectos en todo el territorio nacional. Se especializa en vinos y champagnes de alta gama y de pequeños productores, con una relación calidad-precio óptima.

### Localización

Barcelona

### Solución

Sage Murano

### Objetivos

Contar con un sistema que ofrezca información rápida y fiable acerca de los productos, márgenes y compras de los clientes, y de las existencias y rotación en almacén.

Must of Wines es una compañía catalana, que nació en 2002 como una organización dedicada a la importación y distribución de los vinos y champagnes franceses más selectos en todo el territorio nacional. La central de la empresa está ubicada en Barcelona y sus almacenes, en Santa Coloma de Cervelló. Su equipo de comerciales y distribuidores atiende principalmente a los mayoristas del sector, en todo el territorio nacional.

Must of Wines cuenta con unos 12 distribuidores en España y también atiende directamente a unos 700 clientes finales, la mayoría de ellos restaurantes, hoteles y tiendas especializadas, además de algunos particulares VIP.

La organización también es la propietaria de la página de eCommerce: [www.lexcellence.es](http://www.lexcellence.es), orientada al particular, a través de la que a Must of Wines le llegan pedidos, no sólo desde España, sino de todo el mundo.

Promover un concepto del vino y del champagne como un arte y placer para los sentidos, es la principal misión de

esta organización que, con cuatro empleados en plantilla, alcanzó una facturación de más de 900.000 euros en el año 2011.

Must of Wines maneja, en la actualidad, unas 1.500 referencias de producto. Su especialidad son los vinos y champagnes franceses de alta gama y de pequeños productores, procedentes de las principales denominaciones del país vecino.

Promover un concepto del vino y del champagne como un arte y placer para los sentidos, es la principal misión de la organización.

"En un mercado tan especializado como el de Must of Wines, pocos clientes vienen solos. Hay que ir a buscarles y, después, mimarles mucho", afirma Marta Pés. "Los sistemas informáticos de gestión representan un apoyo clave para nuestro negocio, porque nos pueden ayudar a conocer qué es lo que está buscando cada uno de nuestros clientes y qué es lo que le gusta".

'Los sistemas informáticos de gestión representan un apoyo clave para nuestro negocio, nos ayuda a conocer qué es lo que está buscando cada uno de nuestros clientes y qué es lo que le gusta.'

Marta Pés  
Gerente de Must of wines

"Sage Murano ofrece un acceso más fácil a la información desde cualquiera de los módulos. Se trata de un programa más ágil, tanto en la extracción de los datos, como en su presentación", explica Marta Pés.

'Operamos en un mercado muy especializado, en el que nuestra principal ventaja competitiva es la apuesta por las bodegas cuyos productos tienen una relación calidad-precio óptima, labor en la que nos apoya nuestro experto equipo de sommeliers'

"Hoy, Sage Murano soporta la ejecución de todos los procesos en la compañía, desde la facturación, hasta el control de pedidos, compras y almacén", afirma Marta Pés.

‘Con Sage Murano, contamos con históricos de ventas por cliente, mes a mes, y gestionamos más fácilmente sus condiciones comerciales’

“Se trata de una herramienta imprescindible para la gestión de nuestro negocio, desde los más elementales procesos de facturación, hasta el control del mínimo detalle de nuestros clientes y productos”.



### El proyecto, paso a paso

Con este objetivo en mente, las principales demandas de Must of Wines de cara a su sistema informático eran que el mismo sea capaz de proporcionarles rápidamente y de forma segura cualquier dato que necesitaran sobre sus productos, márgenes, las compras de los clientes, al igual que sobre las existencias, las roturas de stock o los artículos con mayor rotación, en el área de almacén.

“Todos estos datos son claves para que podamos ofrecer un buen servicio a todos nuestros clientes, pero el sistema informático, además, debe ayudarnos en la parte del control, en la que necesitamos estar continuamente informados si nuestros clientes están cumpliendo con sus obligaciones de pago, y el resto de cuestiones relacionadas”, comenta la Gerente de la organización.

Sage Murano proporciona los datos necesarios para ofrecer un buen servicio a los clientes y para saber si ellos están cumpliendo con sus obligaciones de pago

Consciente de la importancia de las TIC, Must of Wines abrió el negocio con una solución informática en marcha.

Su primer programa, Sage Logic Win, en aquel momento, satisfacía todas sus necesidades. El crecimiento de la compañía y las nuevas exigencias de su negocio, hicieron necesario que, unos años más tarde Must of Wines migrara sus sistemas de información a la suite Sage Logic Class.

A principios del año 2011, y por estas mismas razones, la compañía desplegó la nueva suite Sage Murano. a punto de poner en marcha para un óptimo seguimiento de los pagos de clientes.

“La migración de Sage Logic Class a Sage Murano fue muy sencilla, como un cambio de versión.

En un par de horas todo quedó instalado y empezó a funcionar bien desde el primer momento”, asegura Marta Pés.

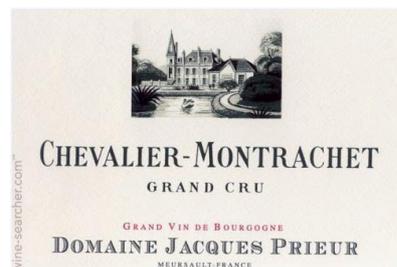
Los usuarios informáticos de Must of Wines tampoco tuvieron mayores dificultades en empezar a utilizar la nueva solución.

“Ya conocíamos bien Sage Logic Class y Sage Murano tenía una filosofía parecida, además de ser un programa muy intuitivo y visual, de modo que, nuestro principal esfuerzo de formación fue enfocado en conocer las novedades de la suite”, explica la portavoz de la organización.

Sage Murano soporta todos los procesos de la compañía, desde la facturación, hasta el control de pedidos, compras y almacén. Todos sus empleados utilizan diariamente la solución

### Beneficios

- Acceso fácil a la información. Agilidad en la extracción de datos y en su presentación.
- Información sobre las ventas globales, por productos, clientes, zonas y por distribuidor, de un solo vistazo.
- Mejora en la gestión de los clientes y un manejo más fácil de sus condiciones comerciales.
- Permite evitar roturas de stock y lanzar promociones especiales oportunas, para los productos con menor rotación o con excedentes en almacén.



- Control de trazabilidades, para identificar rápidamente el origen de un producto y sus condiciones de transporte.
- Destockaje automático, que facilita las consultas de clientes y evita vender lo que ya no se tiene.
- Capacidades CRM para avanzar aún más en la fidelización de los clientes.

Must of Wines coordina una red de distribuidores y agentes en el territorio nacional. "Todas estas actividades se gestionan con Sage Murano. Sin las capacidades del programa sería imposible manejar todo este volumen de operaciones a través de un solo profesional", comenta la Gerente de la compañía. La nueva suite de Sage también facilita el acceso remoto a los datos, desde móviles y PDAs.

**"Con Sage Murano, contamos con históricos de ventas por cliente, mes a mes, y gestionamos más fácilmente sus condiciones comerciales"**

Los acuerdos entre Must of Wines y sus proveedores, se basan en el éxito de cada producto en el mercado español. Un buen control de ventas resulta esencial y para ello, Sage Murano proporciona informaciones sobre las ventas globales, por productos, clientes, zonas o por distribuidor, etc. de un solo vistazo.

La solución también ha mejorado la gestión de clientes. "Contamos con históricos de ventas por cliente, mes a mes, y gestionamos más fácilmente sus condiciones comerciales", explica Marta Pés.

En el área de almacén, por otro lado, Sage Murano ayuda a evitar roturas y permite que la compañía pueda reaccionar a tiempo, lanzando promociones especiales para los productos de menor rotación o con excedentes de stock.

Aunque Must of Wines cuenta con un único almacén, con la solución también se gestionan artículos en depósito.

El aplicativo CRM de Sage Murano permite mejorar, no sólo las iniciativas de marketing, sino también el control de las posibles incidencias en Must of Wines

Otra de las tareas de la solución es el control de trazabilidad. "En ocasiones, podemos recibir un producto en mal estado o con fallos de empaquetado, y debemos identificar rápidamente a quién se lo hemos comprado y en qué condiciones de transporte ha llegado, porque se trata de productos delicados que deben estar en condiciones óptimas de conservación", afirma la Gerente de la organización.

Promover un concepto del vino y del champagne como un arte y placer para los sentidos, es la principal misión de esta organización que, con cuatro empleados en plantilla, alcanzó una facturación de más de 900.000 euros en el año 2011.

Must of Wines maneja, en la actualidad, unas 1.500 referencias de producto. Su especialidad son los vinos y champagnes franceses de alta gama y de pequeños productores, procedentes de las principales denominaciones del país vecino.

Promover un concepto del vino y del champagne como un arte y placer para los sentidos, es la principal misión de la organización.

"En un mercado tan especializado como el de Must of Wines, pocos clientes vienen solos. Hay que ir a buscarles y, después, mirarles mucho", afirma Marta Pés. "Los sistemas informáticos de gestión representan un apoyo clave para nuestro negocio, porque nos pueden ayudar a conocer qué es lo que está buscando cada uno de nuestros clientes y qué es lo que le gusta".

El último módulo de Sage Murano desplegado en la compañía ha sido el CRM, con el que Must of Wines tiene el objetivo de avanzar aún más en la fidelización de sus clientes. Dicho aplicativo permitirá mejorar, no sólo las iniciativas de marketing, sino también el control de las posibles incidencias, "para gestionarlas mejor e incluso poder preverlas y adelantarnos a las mismas", asegura Marta Pés.

**"El destockaje automático facilita las consultas de los clientes y evita que vendamos lo que ya no se tiene"**

Sage Murano se ha integrado con la página Web [www.lexcellence.es](http://www.lexcellence.es). "El destockaje automático facilita las consultas de los clientes y evita que vendamos lo que ya no se tiene", comenta la portavoz de la organización. En el futuro, Must of Wines pretende abordar una aún mayor integración entre esta Web y su solución de gestión.



Más información

Si deseas más información sobre los productos y servicios de Sage, puedes ponerte en contacto con nosotros a través del 900 878 060 o visita: [empresa.sage.es](http://empresa.sage.es)



Si deseas más información sobre Must of Wines, puedes encontrarla visitando [www.lexcellence.es](http://www.lexcellence.es)