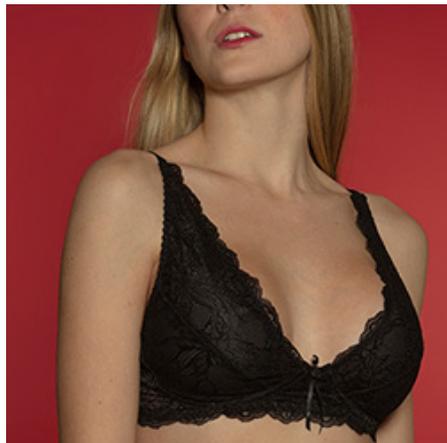


Papillon
corseterie

TACTICA

**CASOS DE
EXITO**



“En un año recuperaremos la inversión multiplicada por tres”

Si organizar los productos y servicios requiere orden y planificación estratégica, ¡imaginen lo que sucede en el mundo textil, donde cada producto se divide, por lo menos, en 5 talles más 5 colores!

Esta es la realidad que enfrenta Papillon Corsetería, una empresa de origen familiar que diseña y fabrica ropa interior femenina y tiene como foco principal evolucionar y superarse cada año: desde el diseño, hasta los procesos de fabricación y también, por supuesto, la administración interna de todas sus tareas, para seguir evolucionando.

María Florencia Deas, responsable de la empresa y co-fundadora (junto con su mamá, María Cristina Penno), explica que llegó a **TACTICA CRM** a través de un conocido que ya lo utilizaba para su facturación y manejo de stock, y sintió que era una gran oportunidad para ordenar una forma de trabajo que, hasta el momento, venía siendo desorganizada y arrojaba pérdidas de dinero.



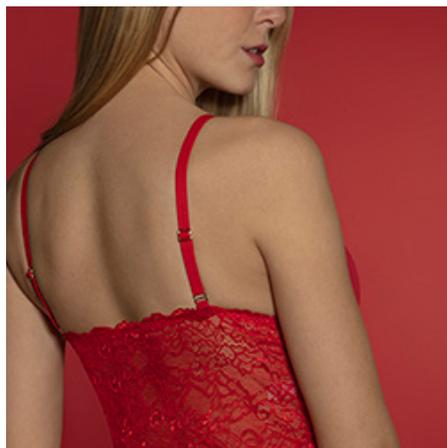


*“Cada artículos tengo que multiplicarlo por 5 talles y 4 o 5 colores, con lo cual tenemos más de 350 productos, y **TACTICA CRM** nos permitió empezar a organizar la facturación, presupuestos, pedidos y recibos, es decir básicamente todas las tareas administrativas”, resume María Florencia y explica que **“Los empleados no venían controlando casi nada y a partir de la incorporación de **TACTICA CRM** empezamos a ordenar para ver dónde está cada cosa y de a poco los voy instruyendo para hacer las cargas. Personalmente me lo tomo como un juego para que esto de trabajar con un sistema se incorpore como algo natural y cotidiano”***

La empresa cuenta actualmente con 10 empleados más talleres externos que se encargan de alguna parte de la cadena productiva, y **TACTICA CRM** es utilizado por 3 personas autorizadas. “Nosotros empezamos de cero, nos está llevando tiempo instruir al equipo y crear este nuevo hábito de trabajo, sin embargo sabemos que haciéndolo así, ordenadamente, vamos a lograr que este forma de trabajo sea **LEY** dentro de nuestra empresa, sobre todo para el control de stock”, explica María Florencia.

Erradicar las pérdidas: resultados en números

“Las fábricas textiles son un caos”, así resume María Florencia lo que pasa en su sector, y lo dice con conocimiento cercano del tema. Se trata de un rubro donde hay miles de pequeños insumos (ganchitos, aros, apliques, etc.) que por ser tan ínfimos no son tenidos en cuenta con demasiado detalle y muchísimos de ellos se pierden en el camino.



Además, sumado a eso la cantidad de “manos” por las que pasa el producto durante su cadena de elaboración hace que también las pérdidas y roturas sean frecuentes. Pero Papillon trabaja intensamente para revertir esto y ser cada día más ordenados y eficientes.

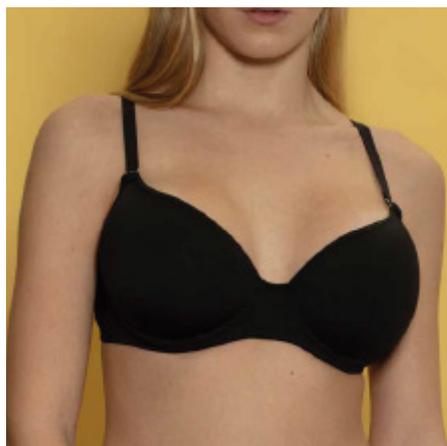
“TACTICA CRM nos permitió empezar de a poco, ir creciendo y capacitarnos cada vez más”



Activar el cambio

Marzo fue el mes donde todo comenzó a cambiar: “adquirimos **TACTICA CRM** y contratamos a una consultora externa llamada **KAIZEN2B** que nos acompañó en el proceso de capacitación remota y fue realmente un gran aliado porque realizaron conmigo todo el trabajo de Data Entry. En la práctica nos resultó muy útil el soporte técnico remoto de **TACTICA CRM** por chat para descartar dudas e ir consultando en la medida en que íbamos avanzando con el uso del sistema. Y **KAIZEN2B** hizo con nosotros cada una de las capacitaciones por videoconferencia y, como se especializan en sistemas, nos asesoraron muchísimo y resultó muy productivo para implementar todo en orden, desde la carga inicial de datos, que fue complicado por la cantidad de artículos que tenemos”, explica María Florencia.

Antes la empresa tenía otros sistemas que no lograban utilizar porque nadie se los había explicado a poner en marcha correctamente: “sentía que regalaba la plata a alguien, en cambio ahora me siento dueña de lo que tengo, yo elijo cuando sumar actualizaciones, qué usar y qué no”, detalla.



EL DESAFÍO: evolucionar

Cada año la empresa define proyectos de crecimiento y para 2022 tienen como objetivo modificar toda la moldería para seguir perfeccionando su trabajo. Para lograrlo necesitan invertir en mesas de corte, diseños, digitalización de algunas partes del proceso, etc. **Lograr todo esto requiere de una eficiencia interna extrema, algo para lo que TACTICA CRM se convirtió en un aliado ideal.**

*“Este año va a ser de éxito con **TACTICA CRM** y lo recomiendo, aunque también cada uno debe involucrarse mucho para enfocarse en sus resultados, hay que tomárselo como un gran cambio e implementarlo con orden y control. Así es posible empezar a detectar dónde se pierde dinero. Nosotros en el rubro textil perdemos mucho dinero por desorden”, explica María Florencia.*

Hay un dicho que señala que “el empleado textil argentino lleva un balde con agua lleno y cuando llegó a la meta lo tiene por la mitad” y esto pasa porque muchas empresas no tienen el control de lo compran y de lo que gastan, entonces pierden dinero en el camino sin darse cuenta. “Nosotros tenemos una pérdida anual que queremos bajar y una de las cosas que nos da **TACTICA CRM** es la posibilidad de recuperar, de acá a 1 año, 3 veces lo que invertimos. Sabemos que la herramienta nos va a permitir lograr el éxito”, remarca.

CASOS DE EXITO



ACERCA DE PAPILLON

Papillon Corsetería es una marca de diseño y producción propia que comercializa productos nacionales e importados de primera calidad. Nacida en 2003, la empresa arrancó como un sueño personal de María Cristina Penno, y hoy continúa el legado familiar su hija, María Florencia Deas, quien lidera la empresa.

En su búsqueda personal por buscar un nuevo nicho de trabajo, María Florencia encontró también en la moda una pasión y tomó el legado familiar para llevarlo a un nivel cada vez más superador.



***CONTÁCTENOS PARA UNA
DEMOSTRACIÓN DE COMO
PODEMOS AYUDARLE EN
SU EMPRESA.***

CLIC AQUÍ

tacticasoft.net