



OfficeMax®



OfficeMax lanza plataforma de IBM para Comercio Electrónico Corporativo

La firma planea incrementar sus ingresos en ventas directas (B2B), del 15 al 25%

Reducirá \$400,000 dólares de sus costos de toma de órdenes al año

La compañía proyecta crecer 10% su participación de mercado, gracias a esta solución

México, DF, 24 de marzo 2011.- El día de hoy, OfficeMax dio a conocer la plataforma de comercio electrónico denominada BusinessSolutions, basada en soluciones de analítica de negocio de IBM que, gracias a una avanzada funcionalidad, le permitirá obtener beneficios tangibles para su negocio como ganar mercado, atender mejor a sus clientes actuales y obtener más fácilmente nuevos clientes en todo el país.

“La solución de IBM nos permite no sólo operar de forma más eficiente y reducir costos, sino que también ganamos participación de mercado ante nuestro principal competidor”, afirmó José Luis Cisneros, Chief Information Officer (CIO) de OfficeMax México. “Ahora, todos los diferentes departamentos involucrados en el proceso de venta cuentan con la información en tiempo real, lo cual les permite tomar mejores decisiones y actuar de manera oportuna”.

El portal BusinessSolutions permite integrar la información de varios departamentos como Marketing, Ventas y Administración de la Cadena de Suministro (*Supply Chain Management*) y desplegar indicadores clave de desempeño (KPI por *Key Performance Indicator*), brindándole a OfficeMax la visibilidad y el conocimiento necesario para ayudarle a asegurar que cada departamento funciona de forma confiable y eficiente. Además, la información también puede ser compartida entre los diversos departamentos.

Esta solución está basada en herramientas de analítica de negocio de IBM, que proporcionan a OfficeMax una visión holística, interconectada e inteligente de toda la información necesaria para completar con éxito el proceso de levantamiento de órdenes de compra “negocio a negocio” (B2B por Business to Business): desde verificar el inventario de cada artículo (sin importar si son lápices o sillas), dar seguimiento al servicio al cliente, consolidar órdenes y el envío. Ahora, los ejecutivos de OfficeMax pueden fácilmente identificar tendencias o cuestiones que tendrán impacto en su rentabilidad, facilitando aún más la toma de decisiones estratégicas a mediano y largo plazo.

Por ejemplo, al analizar patrones de consumo, OfficeMax puede desarrollar estrategias para incrementar sus ventas y proporcionar un valor agregado con el fin de crear lealtad en los clientes, al ofrecerles promociones y servicios ajustados a sus necesidades específicas. La creación de eficiencia en su proceso de toma de órdenes ha permitido que el proveedor de artículos de oficina pueda reducir costos de operación y obtener participación de mercado frente a su principal competidor.

“En IBM de México estamos convencidos que el manejo de la información es el diferenciador que permite obtener mejores resultados a las compañías”, afirmó Eduardo Gutiérrez, Director de la unidad de Software en IBM México. “El portal de ventas corporativas (B2B) de OfficeMax es un ejemplo de cómo la tecnología y el análisis de información en tiempo real permite ofrecer a los clientes una mejor experiencia de compra y de esta forma contar con clientes más satisfechos”.



OfficeMax®



La solución de Comercio Electrónico de IBM, permite a OfficeMax recolectar información acerca del proceso de toma de órdenes de compra (incluyendo inventario, abastecimiento, consolidación de órdenes, servicio al cliente, entrega y catálogo de productos) y entregar la información a través de una interfaz basada en Web.

BusinessSolutions de OfficeMax ofrece la información, la visibilidad y el análisis en tiempo real, lo que le permite a la firma estar un paso adelante de sus competidores. Por ejemplo, OfficeMax puede fijar KPIs por ingresos y tener una vista de las ventas por geografía, departamento, cliente o producto. Además, los ejecutivos pueden ver si existe una baja en las ventas de una tienda en específico para un producto en particular, como una impresora. Ellos también pueden ver que esa misma impresora se vende bien en una tienda ubicada en otra geografía. Al conocer esto, los ejecutivos pueden mover el inventario excedente de la tienda con problemas de venta y enviar el producto a la tienda en donde mejor se vende.

Gracias a estas funciones, OfficeMax obtiene un mejor balance de inventario y reduce sus costos. Los ejecutivos también pueden desarrollar campañas de marketing diseñadas específicamente para incrementar las ventas de impresoras en las regiones con menor desplazamiento, lo que permite de esta forma proactiva recuperar cuota de mercado para el producto.

Componentes de la solución:

- IBM Cognos® 8
- IBM WebSphere® Commerce
- IBM Business Partner: Grupo ASSA

Acerca de OfficeMax

En OfficeMax somos líderes en soluciones de oficina tanto para corporativos como en comercio minorista. Proveemos desde artículos de oficina y papel, impresiones y soluciones de tecnología, hasta muebles, tanto para consumidor final como grandes, medianas y pequeñas empresas.

En México, OfficeMax cuenta con 80 tiendas y 3 mil empleados. Somos una cadena a nivel nacional y en crecimiento, que este año incrementará 10% su apertura de tiendas. Nuestro slogan es "¿Lo quieres? Lo tienes en OfficeMax" frase que apoya la filosofía de la empresa: Ayudar a las personas a hacer su mejor trabajo.

Acerca de IBM

IBM es la compañía de tecnología de información más grande del mundo con 100 años de liderazgo y presencia en 170 países del mundo; cuenta con 400,000 empleados y registró una facturación de \$99,900 millones de dólares en 2010. Ese mismo año, IBM rompió un récord al lograr por 18 años consecutivos el primer lugar en registro de patentes, con casi 6,000 tan sólo en Estados Unidos.