

Caso de éxito:

Servicios de embalaje

Aranco

SECTOR: EMBALAJE INDUSTRIAL

CLIENTE DESDE: 2018

ÁMBITO: NACIONAL

SEDE CENTRAL: VALENCIA (ESPAÑA)

La diferencia entre estar
y **destacar**

Presentación

Servicios de embalaje Aranco

¿Quién es Aranco?

Aranco es una empresa española con *más de 25 años de experiencia* en el sector de embalaje industrial, especializada en servicios de embalaje con máquinas envolvedoras, films estirables y herramientas digitales.

Gracias a su equipo formado por más de 40 profesionales y a su compromiso con el servicio y la Innovación, ha sido la primera empresa en *desarrollar un enfoque innovador* de servicios de embalaje industrial sin inversión ni cuotas.

Comprometidos con la *calidad, la innovación y la sostenibilidad*, ofrecen un servicio basado en la *optimización de recursos y la simplificación de procesos*, que proporciona a los clientes una alta rentabilidad, mejora la calidad de embalaje, aumenta la productividad y reduce mermas y residuos.

Situación inicial

La necesidad de diferenciarse en un mercado tan competitivo como el del embalaje industrial, les hizo pasar de ser una empresa centrada en el producto, a ser una empresa centrada en el servicio.

Ofrecer servicios es una labor de *transformación y adaptación* constante. Y la principal transformación fue, como ellos siempre defienden, darle valor al dato.

Con su servicio de cesión de máquinas envolvedoras a coste cero, vieron que ofrecer datos como el consumo de metros de film, por ejemplo, estaba ligado a la *producción y rentabilidad* de los procesos logísticos de sus clientes. Por ello necesitaban una herramienta que pudiera, en primer lugar, interconectar con las máquinas, así como con el ERP (Navision), y después, darle un enfoque útil y de valor a esos datos.

Ya habían hecho un intento anterior, con la misma empresa que había realizado la programación orientada a la propia máquina y sus parámetros, pero esa idea no terminó de funcionar como debía. Necesitaban una visión fresca, externa, y con experiencia web orientada al cliente final. Ahí fue cuando les recomendaron trabajar con nosotros.



Metodología ágil como motor del cambio

Una empresa con la hoja de ruta bien definida y con las ideas claras respecto a su **transformación digital** necesita ser metódica. Si a eso le sumas la necesidad de crear interacciones e integraciones entre las diferentes herramientas ya en funcionamiento, y aquellas que estarían por llegar, antes, durante y después, nos encontramos ante un escenario que necesita agilidad.

Agilidad es capacidad de adaptación al cambio, de ajustar plazos y prioridades, y sobre todo, de grandes reflejos a la hora de afrontar problemas y aportar soluciones.

Nuestra metodología propia basada en metodología **SCRUM**, con visualización y organización **KANBAN** nos permite hacer partícipe al cliente de las decisiones, prioridades, siendo parte del equipo de desarrollo, y creando así el super poder de adelantarse a los problemas que puedan surgir durante el desarrollo de un proyecto.

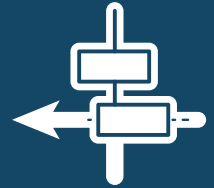
Esa es la diferencia entre ser reactivos y ser proactivos, entre ser una parte o ser la parte principal de su transformación digital. **Esa es la diferencia entre estar y destacar.**



Anticipación
de resultados



Determinación
de hitos



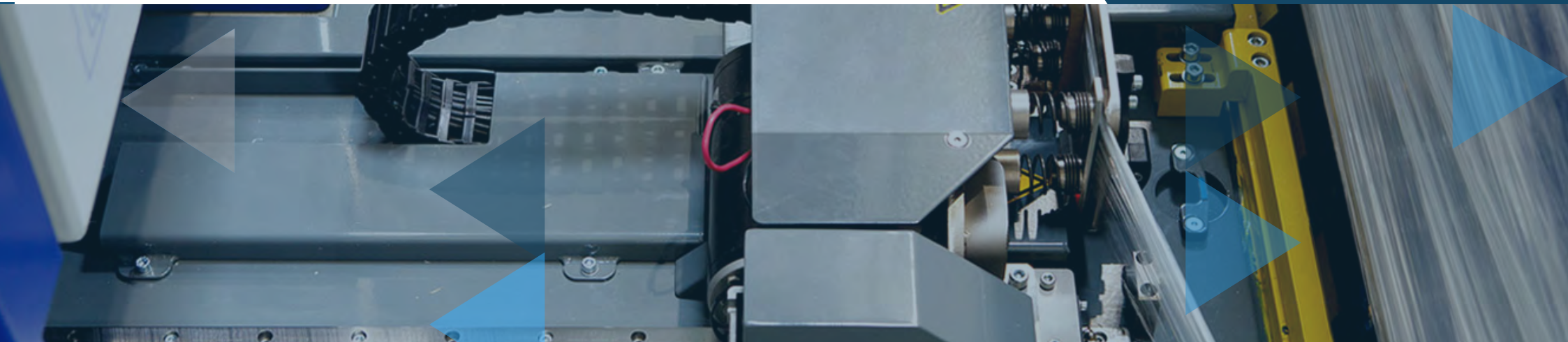
Alineación
de objetivos



Flexibilidad



Productividad



Actores principales de su transformación digital



WEB CLIENTE

Portal de tipo extranet orientado a la comunicación entre cliente final y Aranco. Donde el cliente puede visualizar toda la información sobre su relación con Aranco (comunicación directa, soporte, pedidos, albaranes, facturas), así como disponer de datos de análisis de consumo, económicos y de producción. La WEB CLIENTE es un portal en continuo crecimiento, que cuenta con un plan anual de inversión en evolutivos, orientados siempre a la mejora de las funcionalidades orientadas a la mejora de la experiencia del cliente.



WEB VENDEDOR

Portal de tipo CRM orientado a la mejora de la gestión de las relaciones con los clientes. Donde los diferentes equipos comerciales pueden administrar sus oportunidades, los denominados "Pasillos ABC" comerciales, como modelo de flujo de trabajo principal.

La WEB VENDEDOR dispone de herramientas de acceso documental, análisis y KPIs, gestión de contactos y tareas, etc, convirtiéndola en la herramienta principal del equipo comercial y optimizando la gestión de los clientes para el administrativo.



ARSIP

ArSIP es la herramienta de gestión de la configuración y comunicaciones con las máquinas envolvedoras de Aranco. Orientada al departamento SAT y de fabricación, se ha desarrollado sobre un núcleo de programación novedoso que permite total independencia en la creación de formularios de recogida de datos y de configuración.

Desde 2018 hemos trabajado en diferentes proyectos, desde el éxito de su "WEB CLIENTE", hemos sido partícipes de multitud de proyectos. A día de hoy, nos hemos convertido en su proveedor principal a nivel de software y en los actores principales de su transformación digital. Siempre con responsabilidad y compromiso, queremos seguir sintiéndonos orgullosos de nuestro trabajo.



FRONT NEBULA

El proyecto de visualización de la parte Front de Nebula permite la visualización de todos los informes generados en las herramientas de BI, del departamento Digital y de Análisis de Aranco. Es una herramienta que aglutina y permite configurar las vistas de los informes principales creados desde esas herramientas de BI.



CANALES DE COMUNICACIÓN E INTEGRACIÓN

Para todos los portales y herramientas desarrolladas para Aranco hemos desarrollado integraciones con otras herramientas de la empresa, como por ejemplo, el ERP Microsoft Dynamics NAV, las herramientas de BI como por ejemplo power BI, APIs propias para la intercomunicación de los datos, y de terceros, para así proveer de entornos ágiles, dinámicos, y vivos. De esta forma conseguimos que cada herramienta desarrollada tenga la capacidad de ser independiente, y permita su evolución, manteniéndola como la plataforma más útil para departamento.

Más información

Página web del cliente:

<https://www.aranco.com/>

Linkedin:

<https://www.linkedin.com/company/aranguren-comercial-aranco/>

Hablan de nuestras soluciones:

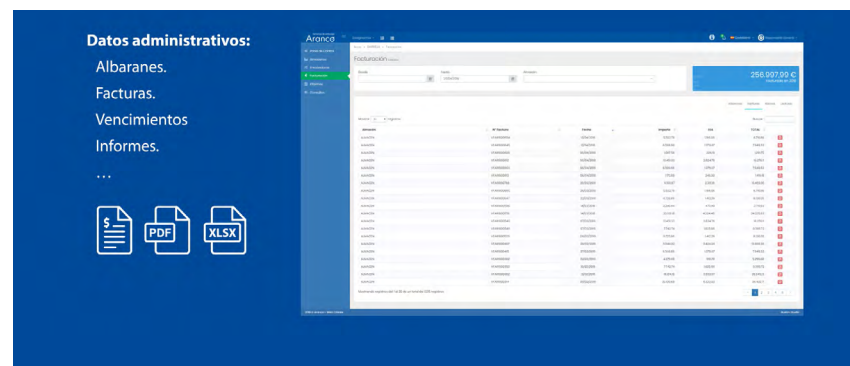
<https://www.aranco.com/soluciones-tic-para-la-optimizacion-de-procesos-y-toma-de-decisiones/>

Información corporativa sobre WEB CLIENTE:

<https://www.aranco.com/web-cliente/>

Información corporativa sobre su servicio SIE+ y sus integraciones:

<https://www.aranco.com/servicios/sie/>



¿Trabajamos juntos?

📍 Ciudad Empresarial Gran Turia Calle Andarella 2,
Bloque 3, 2º, Pta 1, 46014, Xirivella (Valencia)

📞 960 644 376 - 661 315 721

✉ info@illusionstudio.es

🌐 <https://www.illusionstudio.es>

