

Grupo Nazan incrementa sus ventas en línea con Oracle

Esta comercializadora mexicana de calzado renovó su infraestructura tecnológica y con ello pudo impulsar sus ventas en comercio electrónico. ¡Conozcamos su historia!

Grupo Nazan es una comercializadora mexicana de calzado nacional y de importación con 50 años en el mercado. La empresa cuenta con tres canales de distribución (mayoreo, menudeo y mediante cadenas minoristas), alrededor de 100 puntos de venta directa en 17 estados de la República.

La empresa tiene varios objetivos, dentro de los cuales está continuar con una expansión selectiva, además de hacer rentable la inversión en sus nuevas tiendas. Y como varias empresas mexicanas tuvieron que atravesar por el proceso de adaptación a los cambios de hábitos de consumo de sus compradores con la pandemia de COVID-19, y se dieron a la tarea de modernizar su infraestructura tecnológica para ofrecer una mejor experiencia de compra a sus clientes sin

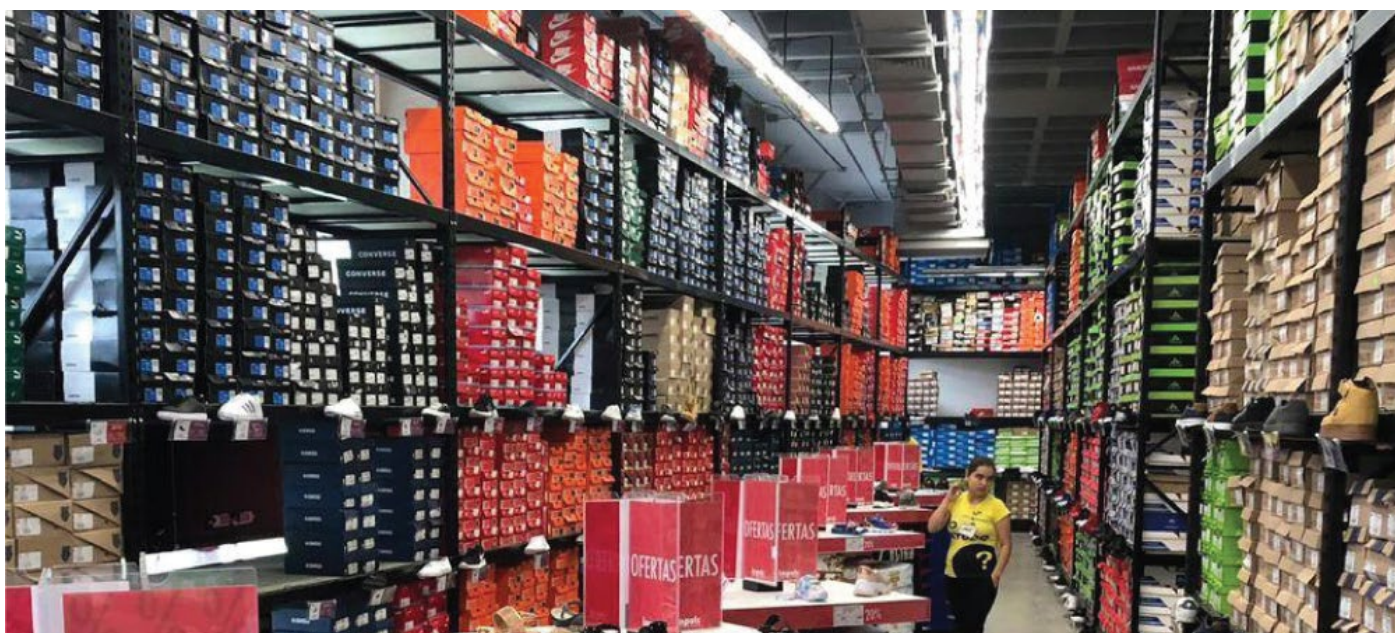
importar el medio que utilicen para colocar sus pedidos: tienda física, call center, en línea y/o a través de WhatsApp — manteniendo su compromiso de manera rápida y sencilla.



“ Realmente, Oracle, con su plataforma de OCI, nos ayudó a implementar una infraestructura de cómputo ad hoc a las necesidades de este proyecto, considerando también el crecimiento que tendremos en los siguientes años, en el comercio electrónico.”

Moisés Macías

Director de Tecnologías de Información y Logística, Grupo Nazan



Con la infraestructura de nube de Oracle, la empresa pudo seguir generando ingresos a pesar de la pandemia de COVID-19.

En la búsqueda de la plataforma más adecuada, la empresa evaluó diversas soluciones de proveedores tecnológicos, pero en la oferta de Oracle encontró una mejor cobertura a sus necesidades, fue así como integraron nuevas herramientas a su suite de Oracle Retail: implementando un nuevo punto de venta, un sistema de relacionamiento con los clientes, una nueva plataforma de comercio electrónico y un sistema de cumplimiento de pedidos que complementa la tan buscada solución omnicanal.

Grupo Nazan seleccionó entre las opciones de mercado la nube de Oracle, Oracle Cloud Infrastructure (OCI), para instalar y operar estas mejoras tecnológicas, con lo que pudo ofrecer una estabilidad y mejorar su servicio.

A finales del 2019, la implementación estaba terminada y, con la llegada de la pandemia, la operación de la compañía tuvo que cambiar de manera abrupta y adaptarse a los nuevos hábitos de consumo de los clientes los cuáles cambiaron radicalmente, cerrando las tiendas físicas y casi la totalidad de las ventas se generaron por medios electrónicos y los pedidos se atendían por diversos medios (teléfono, web, WhatsApp y correo electrónico).


Gracias a la tecnología de Oracle que nos permitió, reaccionar fácilmente a estos tiempos de pandemia dónde tuvimos cierres de nuestras tiendas físicas, y teníamos que seguir generando ingresos para la compañía, habilitando en poco tiempo y de forma eficiente nuestro Centro de Distribución como punto de venta vía nuestra página de ecommerce”, dijo Macias. “Esta flexibilidad no hubiera sido posible sin las soluciones tecnológicas de Oracle.”

“ La tecnología de Oracle nos permitió, reaccionar fácilmente a estos tiempos de pandemia dónde tuvimos que seguir generando ingresos para la compañía, habilitando en poco tiempo y de forma eficiente nuestro Centro de Distribución como punto de venta vía nuestra página de ecommerce.”


Moisés Macías

Director de Tecnologías de Información y Logística, Grupo Nazan

Mantente conectado

 facebook.com/oraclelatinoamerica

 youtube.com/OracleLatinAmerica


 linkedin.com/company/oracle

 twitter.com/OracleLatam

 blogs.oracle.com/oracle-latinoamerica

Habla con nosotros

 chat

 contacto-lad_co@oracle.com