



Freddo S.A.
Buenos Aires, Argentina
www.freddo.com.ar

Industria:

Productos de Consumo

Ingresos Anuales:

No informados

Empleados:

600

Productos & Servicios

Oracle:

Oracle Database Standard Edition
One
Oracle Business Intelligence
Enterprise Edition
Oracle Warehouse Builder

Oracle Partner:

Quanam
www.quanam.com



“Con las soluciones de Oracle Database Standard Edition One y Oracle Business Intelligence, hemos logrado una única herramienta para acceder a diferentes fuentes de información, de esta manera hemos acercado la información al usuario final”. – Cristian Caceres, Gerente de Sistemas, Freddo S.A.

Freddo S.A. Unifica Información y Logra Visibilidad de la Operación Comercial a través de la Organización

Freddo fue fundada en 1969 en Buenos Aires, Argentina. La empresa es líder en el mercado y sinónimo del mejor helado artesanal. Freddo S.A. cuenta con 36 locales en Argentina, tres en Uruguay, dos en Paraguay y uno en Bolivia.

Desafíos

- Implementar una infraestructura de TI flexible y segura para consolidar operaciones en todos los locales de la región
- Unificar la información en una base de datos para obtener visibilidad de información ordenada a través de la organización
- Extender el acceso rápido y efectivo de la información a toda el área comercial y a los gerentes de los locales
- Automatizar procesos en el área comercial para mejorar la productividad y la competitividad del negocio
- Disponer de indicadores para facilitar y mejorar el análisis de desempeño del negocio

Solución

- Trabajó con Quanam en implementar una infraestructura de TI flexible y escalable, consolidando operaciones de todos los locales y sucursales en la región
- Implementó Oracle Database Standard Edition One, lo que unificó la información en una base de datos confiable a través de la organización
- Extendió visibilidad de información comercial con la ayuda de Oracle Warehouse Builder, facilitando el acceso rápido de información actualizada a los gerentes en los diferentes puntos de venta
- Automatizó procesos del negocio como la actualización de ventas, reduciendo procesos manuales en un 90%
- Estableció indicadores con la ayuda de Oracle Business Intelligence en las áreas de venta y de productividad comercial, permitiendo la rápida toma de decisiones a nivel gerencial
- Facilitó a los gerentes el control eficaz de horas laborales presupuestadas, asegurando que las horas trabajadas por empleado se ajuste a la meta por mes
- Redujo tiempos dedicados a generar información manual, lo que aumentó las horas disponibles para analizar el desempeño del negocio en un 80%