



**Caso de Éxito**

**TOMMASI**

# Distribuidora Tommasi digitaliza el 100% de la toma de pedidos de su negocio y triplica su red de vendedores

¡Hola! Distribuidora Tommasi demuestra cómo se puede innovar en una estrategia de e-commerce mejorando el trabajo junto con la cadena comercial. Para lograrlo, implementaron un modelo de negocio centralizado en un único catálogo digital de productos listo para compartir con sus vendedores minoristas, digitalizar su proceso de toma de pedidos y vender en Mercado Libre, con la posibilidad de desarrollarlo también en otros marketplaces.



Descubre cómo desarrollar rápidamente una estrategia de e-commerce integradora con el 100% de su abastecimiento digitalizado como logró Tommasi.

**Tu marca podría ser la próxima en hacerlo.**



# Alephee + Tommasi:

## Buscando una inyección de e-commerce.

Distribuidora Tommasi siempre buscó la innovación y el perfeccionamiento de su trabajo. Sin embargo, se enfrentaba a algunos desafíos propios del rubro en el que se desarrollaba y producto de su crecimiento. Es por este motivo que comenzó a trabajar con Alephee para implementar una solución integradora en su estrategia de e-commerce.

### Los principales desafíos que encontro fueron:

01

Para ingresar al universo del e-commerce, era necesario contar con un catálogo digital de productos estandarizado y que pudiese actualizarse rápidamente para poder disponibilizarlo en los canales online. Tommasi contaba con más de **15.000 productos** de alta rotación en su stock. Se necesitaban recursos y tecnología para lograrlo.

02

Ampliar sus canales de ventas haría que la toma de pedidos de su red comercial se multiplicase, incrementando el trabajo operativo de su propio equipo de ventas. Necesitaban una manera de agilizarlo.

03

Con **15.000 productos** de alta rotación en stock ¿cómo podría venderlos en Mercado Libre? Necesitaba integrar toda la operatoria. ¿Existía una forma de involucrar a su red de revendedores? ¿vender directamente no era una solución viable para el estadio de la empresa?



# El primer paso: crear su catálogo digital de productos



## Alephee Digital Shelf

Distribuidora Tommasi catalogó sus productos con nuestra solución para confeccionar, gestionar y actualizar sus catálogos de productos.

Las categorías de sus productos son:

- inyección electrónica
- electricidad y encendido
- carburación
- motor y transmisión
- aceites, filtros y aditivos
- iluminación
- baterías
- accesorios
- climatización y refrigeración
- dirección y frenos
- herramientas y probadores

Con Digital Shelf, Tommasi crea fichas de productos completas, con información que cumple con estándares profesionales para cada uno de los productos con sus respectivos SKU's, fotos, imágenes, atributos, variantes, compatibilidades, características y particularidades.

### Resultados:



Con la implementación de Digital Shelf, Tommasi tiene **+12.000 productos**

**catalogados** con información estandarizada y actualizada en tiempo real, listos para ser vendidos online o compartidos con toda su red comercial.



# El segundo paso: digitalizar la toma de pedidos



## Alephee Supply Center

Distribuidora Tommasi necesitaba **agilizar la toma de pedidos debido a su rápido crecimiento** tanto en cantidad de productos comercializados como en vendedores asociados.

Con el catálogo ya creado, Alephee diseñó junto a Tommasi **un portal exclusivo y personalizado para la toma y gestión de pedidos 100% digitalizado**. A este portal, los vendedores podrán acceder con usuarios que le darán acceso a la información de los productos, el inventario y precio en tiempo real, o bien como invitados donde solo podrán visualizar el catálogo completo.

Además, tendrá la posibilidad de aplicar filtros y buscadores por texto, categoría, productos sustitutos, complementarios y compatibilidades asignables a tus productos de la industria autopartista.

### Resultados:

- ✓ **100% del abastecimiento digitalizado.** Se creó un portal exclusivo para la toma de pedidos.
- ✓ **+12.000 productos de alta rotación catalogados.** Este catálogo está disponible para vender online, offline, o compartir con su red comercial.
- ✓ **+6000** pedidos mensuales son los que procesan a través del portal.
- ✓ **+1100** es la cantidad mensual de compradores con la que ya cuentan.
- ✓ **Múltiples líneas de productos nuevas** que son y pueden ser comunicadas a través de esta solución con facilidad para toda la cadena comercial.



# El tercer paso: vender sus productos online



## Alephee Sales Channels

Con un catálogo ya creado, es igualmente importante compartirlo. Con la herramienta creada previamente, **Tommasi comparte toda la información con su cadena comercial. Cada revendedor puede comercializar sus productos en forma offline o a través de Mercado Libre utilizando la tienda oficial del distribuidor. De esta manera todos los colaboradores están conectados**

Además, Distribuidora Tommasi es pionero en incorporar una de las soluciones de logística más codiciadas por vendedores minoristas: **el dropshipping**, es decir que cada vendedor minorista puede comercializar los productos sin necesidad de contar con el stock físico del mismo.

### Resultados:

✓ Cuentan con **+540.000 publicaciones disponibles en Mercado Libre.**

✓ Además, ya trabajan con **más de 37 vendedores conectados** en su tienda oficial multiseller y promoviendo el desarrollo de su red comercial.



La tecnología ayuda a marcas, distribuidores mayoristas y refaccionarias a participar en el e-commerce de América agilizando el crecimiento de las operaciones de los negocios. Tommasi desarrolló una estrategia de e-commerce integradora que le permitió ampliar el alcance teniendo presencia en todo Argentina.

**Alephee, e-commerce evolution, es un producto con distintas soluciones que puede acompañarlo en el desarrollo de su estrategia de e-commerce y también en su venta offline.**

**SOLICITE HOY SU DEMO EN VIVO**

**¿Está preparado para acelerar el crecimiento de su negocio?**

