



# Caso de Estudio: **Maysix y Sochic**

## Resumen ejecutivo

### Contenido

Introducción .....	1
Sobre Transforma7ech .....	1
Situación de Maysix y Sochic.....	2
Análisis realizado .....	3
Solución recomendada.....	3
Comentarios finales.....	4

### Introducción

El presente documento tiene como objetivo servir de resumen ejecutivo a nuestro cliente (Maysix y Sochic), respecto al proyecto de centralización de stock. Este proyecto fue identificado en conjunto detectamos como primer y principal objetivo del corto plazo, con el fin de facilitar la obtención de los objetivos de Octubre 2024. Realizamos un análisis profundo de la situación de nuestro cliente, las mejoras a implementar y qué proveedores podrían colaborar en la centralización del stock. Luego de todo nuestro análisis (al que pueden acceder en detalle desde nuestra web: <https://transforma7ech.netlify.app/caso-de-estudio/maysix-sochic>), terminamos sugiriendo desarrollar el proyecto expandiendo el uso de WooCommerce, por resultar la más adecuada según los criterios relevantes para Maysix y Sochic.

### Sobre Transforma7ech

Nuestra consultora de software, conformada por un equipo de siete profesionales con diversas habilidades, se destaca por ofrecer soluciones tecnológicas integradas con el negocio de nuestros clientes. Lo que nos distingue es nuestra capacidad para comprender a fondo la situación de cada cliente antes de proponer soluciones. No limitamos nuestras recomendaciones a meras sugerencias; respaldamos cada propuesta con trabajo de campo y datos sólidos que justifican nuestras decisiones. Esta aproximación holística y orientada a resultados nos ha permitido construir relaciones sólidas y exitosas con nuestros clientes a lo largo del tiempo.



## Situación de Maysix y Sochic

La situación actual de Maysix y Sochic refleja una historia de perseverancia y adaptación en la industria de la moda femenina mayorista. Iniciaron como un pequeño emprendimiento familiar en el año 2000, superando crisis económicas y expandiéndose en el mercado a lo largo de los años. Sochic, ubicada en Av. Avellaneda, se especializa en moda casual, mientras que Maysix, inaugurada en 2021, se enfoca en moda de fiesta.

En el mercado cerrado de Flores, conocido como "Av. Avellaneda" o "Zona Avellaneda", enfrentan desafíos por la dificultad económica del país y la transición de algunos minoristas a la venta directa al consumidor. Ambas marcas compiten en el mismo segmento de mujeres jóvenes, pero con enfoques diferentes. Sochic destaca por su larga presencia, mientras que Maysix se diferencia con detalles únicos en sus prendas.

La identidad organizacional se centra en la misión de vestir a las mujeres con las tendencias actuales, ofreciendo prendas de calidad a precios mayoristas accesibles. La visión busca liderar la industria con compromiso, calidad y variedad. La innovación, buena relación con el cliente, colaboración y pasión por la moda son sus valores fundamentales.

Los objetivos estratégicos de la compañía habían quedado tapados por la necesidad de subsistencia de la misma. Luego de profundizar en el diálogo y contacto directo entre la consultora y nuestro cliente, se pudo brindar claridad estratégica al identificar varias oportunidades de mejora y deseos de la compañía, para los que trabajamos en convertir de fantasía a realidad.

Se aclaró que el máximo objetivo de la compañía era poder expandirse a nivel nacional con (por lo menos) una tienda nueva en el interior del país, proyectado para el año 2027. Sin embargo, también se tenía identificado que en Octubre 2024 se renovaban en simultáneo todos los contratos de locación de las tiendas, lo cuál representaba una carga presupuestaria lo suficientemente importante como para ser cauto con las inversiones.

Por lo anterior, se buscaron alternativas para optimizar el funcionamiento de la compañía con bajos niveles de inversión, de modo que puedan favorecer la posibilidad de cumplir con su objetivo del 2024. De ahí se desprenden varios puntos de mejora a implementar, pero destacamos la centralización del stock como el que mayor impacto pueda traerles.

Actualmente, la compañía tiene líneas de stock independientes: la de su tienda online, y la de las tiendas físicas. Esto les permite separar porcentajes fijos del stock en cada lote ingresado, de modo que cuidar la disponibilidad y facilitar la autogestión de cada área. Aunque en teoría suene viable, en la práctica aparecen ineficiencias, siendo el caso más común en el que algún área quiera asegurar una venta y (posiblemente, por error) tome prendas destinadas al stock que no le corresponde. Del otro lado, se encuentran incongruencias con el stock disponible, por lo que se ofrecen ventas que terminan siendo reversadas por falta de disponibilidad. Además, dichas inconsistencias dificultan la posibilidad de establecer ofertas claras que permitan regular la demanda de las prendas pendientes de venta.



Se toma la centralización del stock como la primera de varias mejoras a implementar, como un posterior programa de fidelización de clientes, mejoras en el servicio de post-venta, obtención y análisis de datos para la toma de decisiones, y mejoras en el aseguramiento de la calidad.

## Análisis realizado

Durante el extenso proceso de análisis que llevamos a cabo, nos sumergimos en la comprensión detallada de la arquitectura empresarial de nuestro cliente. Este primer paso no solo implicó entender su estructura actual, sino también colaborar activamente en la formulación de una visión estratégica para su arquitectura empresarial de destino. De esta forma además de identificar áreas de mejora, pudimos incluso establecer arquitecturas intermedias, para realizar una transformación real y amena en la compañía.

Una vez establecida la centralización del stock como primer objetivo, realizamos un relevamiento físico de los depósitos, entrevistamos a los encargados involucrados y llevamos a cabo una evaluación técnica minuciosa de los sistemas informáticos y procesos existentes. Este enfoque práctico nos brindó una comprensión holística de la problemática, permitiéndonos proponer soluciones adaptadas a la realidad operativa de nuestro cliente, para la que íbamos a necesitar de un proveedor.

En el proceso de formalización de criterios y ponderaciones, desarrollamos un Request for Information (RFI). Este documento se convirtió en una herramienta clave al permitirnos personalizar la solución para nuestro cliente. Aspectos como el conocimiento detallado de la situación económica argentina, la experiencia específica en el ámbito del retail mayorista y la familiaridad con la dinámica única de la "Zona de Avellaneda" se volvieron criterios fundamentales para la evaluación y selección de proveedores.

Aunque inicialmente exploramos proveedores tanto actuales como potenciales a nivel internacional, la conclusión del análisis del RFI nos llevó a preseleccionar a los proveedores ya establecidos en la compañía. "WooCommerce" y "DOMO Gestión" destacaron por su alineación efectiva con los criterios previamente definidos, consolidándose como opciones sólidas para la solución propuesta.

Posteriormente, llevamos a cabo un proceso detallado de Request for Proposal (RFP), que implicó la entrevista exhaustiva de los proveedores preseleccionados. Esta fase de evaluación abordó aspectos técnicos, funcionales y económicos.

## Solución recomendada

Luego de un profundo análisis de todos los aspectos relevantes para el proyecto y para nuestro cliente (los cuáles pueden obtener en el documento que detalla la propuesta, descargable desde nuestra web: <https://transforma7ech.netlify.app/caso-de-estudio/maysix-sochic>), resolvimos recomendar a WooCommerce (junto al actual proveedor) para realizar el desarrollo de la centralización del stock. En resumen, detectamos que cumple por defecto con casi todos los requerimientos técnico-funcionales del sistema (y los que no, son fácilmente adaptables con desarrollos específicos), permite licitar futuros proveedores (no estando atado a un único proveedor, como en el caso de DOMO), y es económicamente más rentable de sostener en el mediano/largo plazo.



## Comentarios finales

En conclusión, el proceso de análisis y propuesta que hemos llevado a cabo para Maysix y Sochic ha sido integral y adaptativo, abordando desde la comprensión profunda de su arquitectura empresarial hasta la identificación específica de problemáticas y la evaluación detallada de proveedores. Hemos destacado la centralización del stock como un objetivo clave para el corto plazo, fundamentando nuestras recomendaciones en un análisis profundo de la situación del cliente y las mejoras potenciales. La elección de expandir el uso de WooCommerce como la solución propuesta se basa en criterios específicos y en la alineación con los objetivos estratégicos del cliente. A través de este enfoque colaborativo y personalizado, buscamos no solo abordar los desafíos inmediatos sino también sentar las bases para el crecimiento sostenido y el éxito continuo de Maysix y Sochic en el competitivo mercado del retail mayorista de indumentaria femenina. Pueden acceder al detalle de la propuesta a través de nuestra web (<https://transforma7ech.netlify.app/caso-de-estudio/maysix-sochic>) o escaneando el siguiente código QR:

