



El uso de la más avanzada tecnología en los planes de expansión de Capa de Ozono

- Telefonía IP y comunicaciones basadas en Internet le permiten una capacidad de respuesta oportuna y efectiva para satisfacer las necesidades de sus clientes y consumidores de todo el país

“El Director General de Capa de Ozono se preocupa porque la empresa se encuentre a la vanguardia ya que estamos convencidos de que el uso de la tecnología ofrece ventajas competitivas frente a la competencia”

— Rodolfo Sanchez, ... Coordinador de Comunicaciones y Seguridad, Capa de Ozono

RESUMEN
<p>Capa de Ozono</p> <ul style="list-style-type: none"> • Manufactura (Calzado)
<p>RETOS DEL NEGOCIO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Excesivos costos en llamadas de larga distancia y locales • Conmutador con problemas de programación y limitaciones por el número de extensiones que soportaba. • Descontrol con los faxes por la gran cantidad de documentos recibidos. • Intercambio de información de negocio demasiado lenta • Escasa capacidad de respuesta a requerimiento de socios y clientes
<p>SOLUCION</p> <ul style="list-style-type: none"> • Call Manager versión 4.1 como conmutador para servicios de Telefonía IP y mensajería unificada
<p>RESULTADOS Y BENEFICIOS</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ahorro del 40% en largas distancias y reducción de casi a cero su consumo en llamadas locales ▪ Los puntos de venta envían su información en línea y en tiempo real ▪ Toma de decisiones oportuna y efectiva en compras y distribución gracias a una administración centralizada

Antecedentes y necesidades de servicio

Capa de Ozono es una empresa 100% mexicana cuya misión es diseñar, desarrollar y comercializar calzado de moda joven, satisfaciendo al mercado con imagen, calidad, servicio y precio a través del trabajo eficiente e integral de su personal. Fundada en 1984, Capa de Ozono se ha posicionado en el gusto de los jóvenes caracterizándose por ofrecer calzado de moda. La empresa actualmente se conforma por dos cadenas de tiendas comerciales propias (alrededor de 65 puntos de venta), ubicadas principalmente en la zona Bajío y en la ciudad de México. Además, en conjunto con sus clientes, el calzado Capa de Ozono se distribuye en más de 1,200 puntos de venta, logrando una cobertura del 90% del territorio nacional.

En el año 2006, Capa de Ozono comenzó a visualizar un proyecto que le ayudara a evolucionar tecnológicamente y, aprovechando la construcción del edificio corporativo, se propuso migrar a una

infraestructura que ayudara a reducir costos y aumentar la productividad. Mantener en operación su conmutador ya resultaba demasiado costoso, por lo que desde un principio se pensó en la telefonía IP que ofrece grandes ventajas competitivas como mantener las tiendas interconectadas por medio de canales seguros (VPN's) y aprovechar que, en conjunto con la reestructuración del sistema punto de venta, permitiera acceso a información en línea sobre

las ventas en las tiendas para la mejor toma de decisiones y el incremento en la capacidad de respuesta a socios de negocio y consumidores finales.

Las oficinas administrativas de Capa de Ozono se encontraban ubicadas en una bodega adaptada, donde uno de los principales problemas era el conmutador por su dificultad de programación, además de las limitaciones del equipo por el número de extensiones que soportaba. Asimismo, existía un descontrol con los faxes por la gran cantidad de documentos recibidos.

Por otra parte, en relación con el sistema de punto de venta, la recuperación de información era demasiado lenta, aunado a que con las dos oficinas administrativas remotas día a día se tenían problemas de comunicación por el tipo de infraestructura que se manejaba que hacía que los costos de larga distancia fueran excesivos. Por otro lado, en algunos puntos de venta, llegaban a ser cerca de 2000 llamadas locales, por el cobro de tarjeta a través de terminales bancarias.

Solución de la problemática

Después de evaluar diferentes ofertas disponibles en el mercado, Capa de Ozono se decidió por la propuesta de Cisco, ya que fue la que más se apegaba a sus requerimientos en cuanto a tecnología, integración y facilidad de implementación y uso. Mega Red Digital fue la empresa encargada de la implementación de un Call Manager versión 4.1 como conmutador que le proporcionó servicios de Telefonía IP y mensajería unificada para ampliar la cobertura de telefonía que incluyó VPN's en todas las tiendas de la empresa ubicadas en las principales ciudades de la República.

“Después de evaluar diferentes ofertas disponibles en el mercado nos decidimos por la propuesta de Cisco, ya que fue la que más se apegaba a nuestros requerimientos en cuanto a tecnología, integración y facilidad de implementación y uso.

— José de Jesús Flores,Gerente de TI, Capa de Ozono

Beneficios de Negocio

Con la implementación del servicio de Telefonía IP de Cisco, Capa de Ozono ha logrado un ahorro del 40% en larga distancia y reducir casi a cero su consumo en llamadas locales por el cobro de tarjetas bancarias a través de Internet en lugar de realizarlo por teléfono.

Otro de los beneficios de contar con esta infraestructura, es que los puntos de venta envían su información en línea y en tiempo real, lo que permite una toma de decisiones oportuna y efectiva en cuanto a compras y distribución. Por otro lado, se han implementado proyectos internos para incrementar las ventas en tienda y que requerían contar con un sistema en línea.

De igual forma, los beneficios de tener todas los puntos de venta y oficinas remotas interconectadas se obtiene a través de la administración centralizada de la navegación en Internet, donde el ahorro en tiempo de los usuarios al poder enviar y recibir fax desde su PC, a través del Outlook y en coordinación con en la herramienta xMediusFax Server.

Además del considerable ahorro al contar con la capacidad de poder realizar llamadas locales desde el Corporativo ubicado en la ciudad de León, Guanajuato, a la ciudad de México, Guadalajara, Celaya, Querétaro, Morelia, Irapuato, La Piedad, Tuxtla Gutiérrez, Aguascalientes y Toluca, que son algunas de las principales ciudades donde se ubican los socios de negocio y consumidores finales de Capa de Ozono.

“Con la implementación del servicio de Telefonía IP de Cisco, Capa de Ozono ha logrado un ahorro del 40% en larga distancia y reducir casi a cero su consumo en llamadas locales”

— Rodolfo Sanchez, ...Coordinador de Comunicaciones y Seguridad, Capa de Ozono

LISTA DE PRODUCTOS CISCO

Equipos

- Access Point (3)
- Call Manager 4.1
- Teléfonos IP Móviles
- VPN (45)

Para más información

Para mayor información de Cisco y sus productos visite www.cisco.com.mx

Contacte a Marta Pizzuto / Gerente de Relaciones Publicas / mapizzut@cisco.com



Americas Headquarters
Cisco Systems, Inc.
San Jose, CA

Asia Pacific Headquarters
Cisco Systems (USA) Pte. Ltd.
Singapore

Europe Headquarters
Cisco Systems International BV
Amsterdam, The Netherlands

Cisco has more than 200 offices worldwide. Addresses, phone numbers, and fax numbers are listed on the Cisco Website at www.cisco.com/go/offices.

CCDE, CCENT, Cisco Eos, Cisco Lumin, Cisco Nexus, Cisco StadiumVision, the Cisco logo, DCE, and Welcome to the Human Network are trademarks. Changing the Way We Work, Live, Play, and Learn is a service mark and Access Registrar, Aironet, AsyncOS, Bringing the Meeting To You, Catalyst, CCDA, CCDP, CCIE, CCIP, CCNA, CCNP, CCSP, CCVP, Cisco, the Cisco Certified Internetwork Expert logo, Cisco IOS, Cisco Press, Cisco Systems, Cisco Systems Capital, the Cisco Systems logo, Cisco Unity, Collaboration Without Limitation, EtherFast, EtherSwitch, Event Center, Fast Step, Follow Me Browsing, FormShare, GigaDrive, HomeLink, Internet Quotient, IOS, iPhone, iQ Expertise, the iQ logo, iQ Net Readiness Scorecard, iQuick Study, IronPort, the IronPort logo, LightStream, Linksys, MediaTone, MeetingPlace, MGX, Networkers, Networking Academy, Network Registrar, PCNow, PIX, PowerPanels, ProConnect, ScriptShare, SenderBase, SMARTnet, Spectrum Expert, StackWise, The Fastest Way to Increase Your Internet Quotient, TransPath, WebEx, and the WebEx logo are registered trademarks of Cisco Systems, Inc. and/or its affiliates in the United States and certain other countries.

All other trademarks mentioned in this document or Website are the property of their respective owners. The use of the word partner does not imply a partnership relationship between Cisco and any other company. (0805R)