

Caso Práctico – Carbis SL – GPGL

Reto

Carbis SL es una de las distribuidoras de gas butano y propano de Repsol más importantes de España, y a su vez está asociada a VíaRed (distribución de agua mineral envasada). Vendían sus productos y gestionaban los pedidos utilizando únicamente los medios tradicionales. Para agilizar los trámites de gestión de pedidos y así optimizar el rendimiento de los empleados, decidieron utilizar Internet como herramienta de gestión de pedidos, ofreciendo de esta manera una vía más para que sus clientes pudieran realizar sus pedidos. Asimismo deseaban potenciar las ventas de agua mineral envasada, otro de los servicios que ofrece Carbis SL.

Solución

Decidieron utilizar GPGL, la solución desarrollada por Zevra e-Consulting para vender por Internet orientado a distribuidoras de gas butano y propano. GPGL les ofrecía la posibilidad de vender sus productos vía Internet y de mejorar y agilizar la gestión de ese flujo de pedidos. También se incluyó en la plataforma la venta de agua mineral.

Una de las cualidades de este producto es su fácil manejo tanto por la parte del usuario como la del administrador. Permite incluso la gestión simultánea de pedidos de varios núcleos urbanos diferentes.

Características de la plataforma:

- Sistema basado en plantillas con facilidad de adaptarla a su imagen corporativa.
- Catálogo de productos
- Zona de administración protegida con nombre de usuario y contraseña.
- Posible de inclusión de diferentes núcleos urbanos de reparto dentro de la plataforma
- Diferentes permisos de usuarios administradores (Administrador General y administradores de zonas).
- Interfaz de clientes sencilla e intuitiva:
 - Acceso restringido con nombre de usuario y contraseña.
 - Listado de pedidos pendientes.
 - Posibilidad de modificación de datos personales.
 - Anulación de pedidos.
- Posibilidad de integrar con el programa de gestión de la distribuidora.