

## Ciente

Cafés Careca S.L. es una empresa de Güimar (Santa Cruz de Tenerife), fundada en 1995, consiguió la unificación de las marcas con mas arraigo en Canarias como son Cafesa, Perdomo, Mochuelo, Júpiter, Carioca y tiempo después Reina y Flor de Brasil, convirtiéndose así en el primer fabricante a nivel regional con un producto de máxima calidad, fruto de una exhaustiva selección de los mejores granos. Con el paso del tiempo, además, Careca se consolida como una empresa distribuidora de otros artículos y servicios al margen del café.



## Reto de la empresa

Cafés Careca mantiene varias sedes debido al ámbito geográfico donde realiza su distribución, por este motivo requiere centralizar y unificar todo los procesos en la sede principal de la compañía. Al mismo tiempo necesita poder dar una solución conjunta a los dos tipos de venta que realiza, preventa y autoventa, aportando niveles de seguridad que impidan cualquier pérdida de datos. En el formato preventa además, agilizar la tramitación de la toma del pedido, su preparación, y su posterior reparto al cliente.

## Descripción técnica de la solución



Se propone nuestra aplicación Overhand PDA para autoventa y preventa, junto a nuestro software Overlink, para conseguir cumplir los requerimientos de seguridad, protegiendo la información mediante conexiones de Internet privadas e incorporando un sistema de copias de seguridad.

Se prevé también adaptar el sistema preventa, para que automáticamente al finalizar cada pedido sea enviado a la central, y así pueda ser procesado y servido al cliente en el menor tiempo posible.

En cuanto a las máquinas, se opta por PSION para autoventa como terminal ruggedizado óptimo para el trabajo de distribución y para preventa se opta por terminales Smartphone HTC.

## Resultado del proyecto

El resultado es una mejora ostensible tanto en cuestiones de logística como administrativas, al centralizar todos los datos en una única sede, pudiendo de esta forma tener en un solo punto todos los datos de la compañía, aportando seguridad y estabilidad a un sistema complejo. La labor de los comerciales se ha simplificado, al disponer de una herramienta ágil que les ayuda en sus tareas diarias, y optimizando al máximo los tiempos entre la petición del pedido y su reparto, lo que ha favorecido la confianza del cliente.

## Opinión del cliente

**“Trabajar con los productos de Overlay ha redundado en beneficios para la empresa: mayor control sobre la fuerza de ventas, comerciales más dinámicos y automatización de procesos que ha supuesto una reducción de personal.**

**Otro aspecto fundamental a destacar es la atención postventa: evolución y adaptación del producto en función de las necesidades de la empresa, y gran capacidad de respuesta ante incidencias, consultas o búsqueda de soluciones.**

**Overlay es ese proveedor con el que te sientes acompañado, y con el que sabes que puedes contar, en el día a día. Eficaces, atentos y dinámicos.”**

### Ciente

Cafés Careca S.L.

### Sector

Distribución Canal Horeca.

### Marcas

Cafesa, Caracas, Carioca, Reina, Flor de Brasil y Comeztier.

### Localización

Santa Cruz de Tenerife.

### Número de vendedores

35/40

### Web

[www.careca.es](http://www.careca.es)

### Resp. en Careca

Vicente Martín.

### Reto

Asegurar la recepción de los pedidos en ruta y combinar Autoventa y Preventa.

### Solución tecnológica

Licencias Overhand autoventa y preventa PDA.

### Integrado con

SAGE Adonix X3.

### Beneficios

Centralización administrativa y agilidad en el reparto de pedidos.