

Joumma Bags



Sobre Joumma Bags

Joumma Bags es una empresa especializada en la fabricación y distribución de equipaje, bolsos y accesorios de marcas reconocidas. Con presencia internacional, necesitaban una solución tecnológica integral que optimizara su operativa, unificara la gestión de sus canales de venta y les permitiera escalar su negocio en el entorno digital.

La tecnología evoluciona y nosotros con ella, pero siempre con un propósito claro: impulsar el futuro de nuestros clientes.

El reto

Un ecosistema digital eficiente y escalable

Joumma Bags requería una infraestructura tecnológica que les permitiera:

- Mejorar su presencia online con una web corporativa moderna.
- Ofrecer una experiencia de compra óptima en su tienda online B2C.
- Facilitar la gestión de pedidos y stock con una plataforma B2B para distribuidores.
- Sincronizar su catálogo y ventas entre todas sus plataformas y marketplaces.
- Integrar su ERP con las tiendas online para automatizar procesos y evitar errores manuales.



La solución

Un ecosistema digital completamente integrado

En Labelgrup implementamos una estrategia digital 360° que incluyó:

- Web corporativa en WordPress: Una presencia online profesional para reflejar la identidad de la marca y mejorar la comunicación con sus clientes.
- Tienda online B2C en PrestaShop: Un eCommerce diseñado para maximizar la conversión, con una experiencia de usuario fluida y adaptada al consumidor final.
- Plataforma B2B en PrestaShop: Un espacio exclusivo para distribuidores, con precios y funcionalidades específicas para la venta mayorista.
- PIM Verentia: Implementación de nuestra solución de gestión de información de productos, permitiendo la distribución de su catálogo a marketplaces como Amazon, eBay y más.
- Integración con Microsoft Dynamics: Conexión de todas las plataformas con su software de gestión, automatizando procesos clave y reduciendo errores operativos.





Resultados

Un antes y un después en la gestión de Joumma Bags

La transformación digital de Joumma Bags ha generado mejoras significativas:

- Presencia Online Profesional y Unificada: la web corporativa en WordPress proporciona una imagen de marca coherente y profesional, mejorando la confianza y credibilidad ante los clientes.
- Facilita la comunicación con los clientes, ofreciendo información clara y accesible sobre la empresa, sus productos y servicios.
- Aumento de Ventas en el Canal B2C: la tienda online B2C en PrestaShop, diseñada para la conversión, mejora la experiencia de compra del consumidor final, lo que se traduce en un aumento de las ventas online.
- Optimización de la Venta Mayorista (B2B): la plataforma B2B en PrestaShop, con funcionalidades y precios específicos, facilita la gestión de pedidos y la comunicación con los distribuidores.
- La venta mayorista optimizada mejora las relaciones con los distribuidores y aumenta el volumen de ventas.
- Gestión Eficiente del Catálogo y Expansión a Marketplaces: el PIM Verentia centraliza la información de productos, asegurando la consistencia y precisión de los datos en todos los canales de venta.
- La distribución del catálogo a marketplaces como Amazon, El Corte Ingles, eBay... amplía el alcance de la empresa y aumenta las oportunidades de venta.
- La sincronización de datos entre las plataformas mejora la eficiencia y la productividad de la empresa.
- La reducción de errores operativos, mejora la satisfacción general de los empleados.

