

José María Visconti Caparrós

**Caso *Yet Technology*:
transformación digital
del punto de venta
con el programa
*Corner Retail***

José María Visconti Caparrós

Caso Yet Technology:
transformación digital
del punto de venta
con el programa
Corner Retail



**Caso Yet Technology: transformación digital del
punto de venta con el programa Corner Retail**

José María Visconti Caparrós

Caso Yet Technology: transformación digital del punto de venta con el programa Corner Retail

Existe un manual del profesor como complemento pedagógico, está a disposición de aquellos profesores que utilicen este documento como material docente.

editorial@esic.edu



Junio, 2023

Caso Yet Technology: transformación digital del punto de venta con el programa Corner Retail
José María Visconti Caparrós

Todos los derechos reservados.
Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública
o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización
de sus titulares, salvo las excepciones previstas por la ley.

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos)
si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra (www.cedro.org).

© 2023, ESIC EDITORIAL
Avda. de Valdenigrales, s/n
28223 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
Tel.: 91 452 41 00
www.esic.edu/editorial
@EsicEditorial

ISBN: 978-84-19480-94-1

Cubierta: ESIC
Maquetación: Santiago Díez Escribano
Lectura: Balloon Comunicación
Impresión: Gráficas Dehon

Una publicación de

esic
Editorial

Impreso en España – *Printed in Spain*

Este libro ha sido impreso con tinta ecológica y papel sostenible.

E

O

I

D

Z

I

1. <i>BACKGROUND</i> DE LA COMPAÑÍA	9
2. EL PROYECTO CORNERSTORE®	11
3. EL DESAFÍO	15
4. PREGUNTAS DEL CASO	16
5. MATERIAL DE INVESTIGACIÓN RECOMENDADO	17



José María Visconti Caparrós

Licenciado en Ciencias Económicas, especialidad Economía Cuantitativa, por la Universidad Autónoma de Madrid y licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid. Cuenta con un posgrado en Dirección Comercial otorgado por ESADE, y otro de Derecho Laboral otorgado por la Escuela de Práctica Jurídica de Madrid.

Durante más de 25 años ha desempeñado puestos como directivo y responsable en las áreas de marketing, atención al cliente, *lean 6 sigma*, *supply chain*, consultoría, desarrollo de negocio en empresas líderes a nivel mundial. Entre ellas destacan Hispamer, Deloitte, 3M, Maxam, en el sector privado; y fue miembro del comité de dirección de AFEMS, órgano europeo de representación sectorial. Actualmente, es miembro del comité de expertos de Opinno y director de los másteres de Marketing Digital y Negocio Digital de ESIC Business & Marketing School.

Posee diversas certificaciones profesionales e imparte formación *in company* en programas *ad hoc* para empresas como Mapfre, Bankia, IKEA, Orange, Llorente y Cuenca, Bonduelle, Shacho Kai, WSA, Moimsa... Entre las materias que domina destacan estrategia digital, ecosistemas digitales, modelos de negocio, marketing digital, gestión de proyectos, gestión avanzada de clientes, agilidad, resolución creativa de problemas, *design thinking*, *entrepreneurship*, mapeo y rediseño de procesos, cadena de valor, cuadros de mando, estrategia y gestión del talento, trabajo colaborativo, liderazgo y desarrollo de competencias directivas y gerenciales.

Profesor invitado para nivel de posgrado en IE, CESIF, PBS, ITAM y SHISU.

Experto en el área de ecosistemas digitales, materia de su futura tesis doctoral, y ha presentado investigaciones aceptadas en congresos como EMAC, ACIEK, o OUI.

www.linkedin.com/in/josé-maría-visconti-caparrós

Caso original del profesor **José María Visconti Caparrós**, desarrollado como base para discusión en clase y no como ejemplo ilustrativo de un proceso de diversificación a partir del descubrimiento de oportunidades de mercado. Los datos utilizados en este caso se basan en información pública de empresas de referencia obtenida a través de su página web y otras fuentes de información. Los personajes y situaciones expresadas son ficticios, excepto las declaraciones públicas.

Original del 27 de mayo de 2023.

Palabras clave: investigación de mercado, *retail*, *insights*, investigación cualitativa, investigación cuantitativa, informes, argumentos de venta, transformación digital, innovación digital, tecnología, *corner*, punto de venta, marca, rentabilidad, desarrollo de negocio, soluciones digitales, ecosistema digital, *phygital*, omnicanalidad.

Categoría: marketing, investigación de mercado.

1. **Background de la compañía**

Yet Fashion Technology es una compañía 100% *made in Spain* que se presenta como un *partner* tecnológico de fabricantes y puntos de venta con una propuesta de valor basada en personas y tecnología para crear omnicanalidad (<https://yetoutsourcing.com/nosotros/>). Es una compañía B2B con más de 30 años de experiencia que ha sabido crear alianzas estratégicas con sus clientes. Las soluciones de YET han servido para un exitoso desarrollo de negocio de los productos de sus clientes en el ámbito del *retail*. En su canal de YouTube (<https://www.youtube.com/@yetfashiontechnology>) ofrece su misión como:

Somos la compañía tecnológica española que traslada a las marcas al retail del futuro. Somos partner tecnológico, desarrollamos tecnología. Aliado estratégico, diseñamos juntos el viaje. Facilitador de modelos, reinventamos la distribución. Observatorio de tendencias, creamos desde el futuro. Trabajamos con marcas, fabricantes, franquicias e inversores. Ecosistema phygital nativo, con nuevo talento y tiendas

futuristas, corners multimarca, dropshipping, pop up stores, franquicias tech... y experiencias ilimitadas de compra. Yet Fashion Technology es equipo, tecnología, disrupción. Soñamos y diseñamos el retail 4.0 ¿y mañana? Hagamos futuro juntos.

Entre sus clientes destacan compañías como Textura, Flop shoes (B2B NIKE), Primichi, Chica 10, Scarpi, Geox, Pikolinos, Victoria, Clarks... Muchos de esos clientes reconocen el valor de contar con un socio tecnológico como YET a través de valiosos testimonios como los que se pueden ver en: <https://yetoutsourcing.com/proyectos/>

Su CEO, Valentín Alonso, la directora de I+D, Anabel Jiménez, y el equipo de YET tiene una visión innovadora y una autoridad tecnológica ampliamente reconocida en el ámbito del *retail*. Para conocer más y mejor sobre esa visión aconsejamos ver el siguiente vídeo: https://www.youtube.com/watch?v=_Ytpi-s3qI0&t=6s

En 2022 iniciaron un ambicioso proyecto divulgador del panorama del *retail* español que se llama Phygital Podcast, que se puede encontrar en su canal de YouTube. Es una interesante serie de episodios en donde los protagonistas del sector explican sus visiones, predicciones, proyectos, opiniones... de todo lo que resulta clave en el desarrollo de esta industria, con un claro foco en una digitalización humanizada. Son entrevistas imprescindibles presentadas por José Manuel Santos (responsable de Comunicación de YET). La compañía enfatiza mucho en que sus soluciones no buscan que la tecnología reemplace al ser humano, sino que le complementa de modo que podamos dedicar nuestro tiempo a las actividades que más valor añadido aportan.

A través de sus soluciones, la compañía ha sido capaz de crear un ecosistema tecnológico del *retail* del futuro. Los elementos más relevantes de ese ecosistema son (<https://yetoutsourcing.com/soluciones/>):

- **Twister ERP®. La solución omnicanal líder del sector *retail*.** La plataforma tecnológica integral diseñada para resolver todas las necesidades estratégicas y operativas del sector *retail*.
- **La solución MobileStore(R) transforma las tiendas físicas en espacios digitales y sociales.** La tecnología imprescindible para transformar al equipo de ventas en *personal shoppers* poniendo el foco en el incremento de las ventas y la fidelización de clientes.
- **TPVEON®. La solución POS que convierte las tiendas físicas en espacios omnicanal.** Multitienda, multipago, multicaja, multidivisa, *clic&collect*, *up-selling*, *crosselling*, financiación y pago aplazado son solo algunas de las funcionalidades de esta solución *retail* 4.0. La solución *phygital* definitiva de marcas, fabricantes y franquicias de moda, calzado, hogar y complementos.
- **CornerStore®. Tecnología que crea la nueva versión de tienda multimarca.** La solución que facilita un nuevo modelo de negocio. La tienda corner multimarca. Un nuevo modelo de tienda física basado en el reaprovisionamiento automático y la conexión total con las marcas. Tecnología que permite un cambio de paradigma en la gestión de puntos de venta físicos. Un modelo de éxito para la expansión de las marcas y para el negocio de *retailers*.
- **Click & Collect®. La tecnología que lleva al cliente de la compra online a la tienda física.** La solución que permite a tus clientes seleccionar en tu

e-commerce la ubicación física de recogida, cambio o devolución. Disponibilidad de todos los artículos en tiempo real. Venta omnicanal sin fricciones ni barreras para el nuevo cliente digital.

- **WalletStore®. Pago seguro, e-ticket, integración de medios de pago, financiación y pago aplazado.** Tecnología de integración de todos los medios de pago en nuestro TPV EON. Visa, PayPal, Bizum, Apple Pay, Google Pay. Implantación del *e-ticket* en las tiendas físicas. La solución de financiación y pago aplazado con nuestra solución CreditStore.
- **CreditStore®. Tecnología de financiación y pago aplazado en la tienda física con nuestro TPV EON.** Nuestra solución permite a las tiendas físicas conectarse a través de nuestro TPV EON con múltiples plataformas de financiación y pago aplazado. La tecnología imprescindible para aumentar el ticket medio de venta.
- **SGALogistics®. Inteligencia artificial y redes neuronales para crear nuestro sistema de gestión de almacén (SGA).** La solución más avanzada de gestión de *stocks* y logística. Tecnología que convierte las tiendas físicas en almacenes satélite. Reducción de tiempos, espacio y costes de manipulación y envío. Automatización del 99 % de los procesos. Todos los sistemas. *Cross-docking*, gestión por olas, SSCC, *e-commerce* e *event management*.
- **Connector®. Tecnología de integración con marketplaces y plataformas e-commerce.** Solución para integrar nuestro Ecosistema Retail 4.0 con *marketplaces* u otras plataformas *e-commerce* (Shopify, Prestashop). La tecnología imprescindible para marcas que operan bajo modelo *dropshipping*. Omnicanalidad total y espacios ilimitados de venta.
- **BIStore®. Business intelligence en tu smartphone. Inteligencia de negocio en un clic.** Toda la potencia de nuestro *business intelligence* en versión móvil. Consulta desde tu *smartphone* toda la información y evolución de tus puntos de venta en tiempo real. Semáforo comparativo. *Ranking* de artículos más vendidos. Ventas por artículo, sección o periodo. Inteligencia de negocio en la palma de tu mano.

Todo ello ha servido para que más de 800 empresas hayan depositado su confianza para la gestión de sus negocios en YET. Ello implica atender a más de 11.000 usuarios en cuatro continentes y 10 idiomas. A lo largo de los años se han dedicado 180.000 horas de programación para conseguir al menos 15 versiones de *software* con las que poder ofrecer más de 700 opciones.

2. El proyecto CornerStore®

Valentín y Anabel se sentían muy satisfechos y orgullosos de los logros que YET había conseguido. Estar cerca del cliente, escuchar sus preocupaciones, observar con perspectiva los intensos procesos de cambio que la tecnología ofrece y un sano inconformismo les había permitido alcanzar esas metas. Muchas de las soluciones que ofrece YET sirven para la gestión interna de sus clientes o para que estos puedan ofrecer mejor sus productos y soluciones a los clientes finales. Pero entre todo el porfolio de soluciones, CornerStore® ofrece magníficas posibilidades