

REIMAGI NAMOS TU TRABAJO

Google Workspace para el sector Retail

En retail cada proceso de ventas implica operaciones que exigen gestiones y reglas a seguir, con una coordinación minuciosa entre varias personas o empresas. Para facilitar este camino, Google Workspace pone a disposición sus herramientas. Desde Meriti compartimos algunos consejos para sacarles el máximo provecho:



1. [Funcionalidades](#)



2. [Casos de uso](#)



3. [Casos de éxito](#)



4. [Testimonios](#)



Funcionalidades

1. Para hacer crecer el negocio

Fuente: [Google Workspace](#), [Blog Meriti](#)

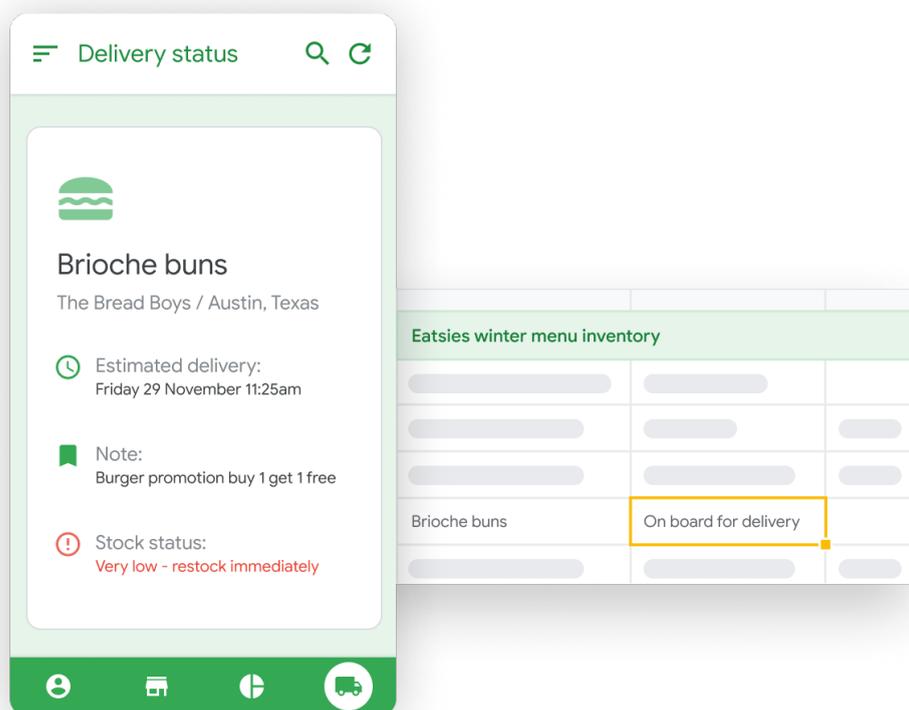
El retail es uno de los rubros que más elige Google Workspace, porque encuentra en esta herramienta todo lo necesario para gestionar ordenadamente y de manera colaborativa el día a día. Ofrece características destacadas como...



- **Negocio digital** impulsado por la aceleración de la vida digital y la necesidad de coordinar los diferentes equipos y sucursales que interactúan en el proceso de compra. Mejora los tiempos de gestión, con herramientas de comunicación que acortan la espera de los clientes, tanto en la tienda física como en la *online*.
- **Seguridad y privacidad** sin necesidad de usar redes privadas virtuales (VPNs), protegiendo la propiedad intelectual crítica y evitando el *phishing*, el software malicioso o de secuestro y los ataques en la cadena de suministro. Entrega control cifrado y verificación integrada.
- **Poderosas herramientas** como **AppSheet** para crear aplicaciones de turnos, tareas o informes (como puede ser el cierre de caja, por ejemplo) que permitan replicar todo lo que funciona bien en el resto de las tiendas y crecer en productividad.
- **Acceso móvil** a documentación, fichas de producto o lista de precios actualizadas. Permite, por ejemplo, que un vendedor solicite una bonificación o beneficio especial para cerrar una venta en el momento, contactando con quien deba aprobar la decisión, sin importar dónde se encuentre. En el caso de pérdida o robo, los administradores de TI de la empresa pueden agregar, eliminar, ubicar o limpiar instantáneamente los datos de los dispositivos.
- **Simplifica la gestión con proveedores** intercambiando presupuestos, compartiendo inventarios o capturas con imágenes de productos que se sincronizan en tiempo real y en todos los dispositivos.
- **Innovación** para competir en el mercado, gestionar la información de los clientes y las tiendas con herramientas actualizadas y fomentar la cultura digital entre los colaboradores. Tecnologías como **inteligencia artificial (IA)**, **big data** y **business intelligence** ayudan a entender el comportamiento y la necesidad de los clientes para ofrecer funciones personalizadas y mejores recomendaciones. También es importante para mantener el contacto con los clientes luego de que una tienda o sucursal cierra sus puertas.



- **Atención omnicanal** para darle al usuario la posibilidad de comparar un producto dentro de los distintos canales de la empresa, mejorar su experiencia con herramientas asociadas *online* y *offline*, flexibles y actualizadas que permiten trabajar funcionalmente con rapidez y eficiencia, obteniendo una mejor calidad de atención, fidelización a la marca y posterior retención de los clientes.
- **Aumento de ingresos** para proyectar los negocios hacia cualquier lugar físico o geográfico.
- **Reducción de costos** gracias a la centralización de la documentación y los procesos.
- **Mejoras en el área de RRHH** para disminuir la rotación del personal, gestionar la dispersión geográfica de locales o sucursales y mantener al staff actualizado. Coordinar las tareas de los departamentos internos y empresas externas es todo un reto que puede ser superado con **Google Workspace**.



Casos de uso

2. Para el manejo con clientes y proveedores

Fuente: [Google Workspace](#), [Blog Meriti](#), [Soporte Google](#)

Cada una de las herramientas ayuda en el desarrollo de los negocios:

Sitio web corporativo e Intranets



Sitios del tipo *e-commerce* y de fácil creación, para dar a conocer, vender o gestionar el stock en una cartera de productos cambiantes, además de compartir fotos, videos, documentación informativa o catálogos completos, todo de forma segura. Es importante enfocar estos sitios en los deseos del consumidor, con, por ejemplo, “probadores” de prendas u objetos de realidad virtual o aumentada y la flexibilidad de entrega (recepción a domicilio, recogida en punto de venta). Las intranets sirven también como un medio para capacitación autodidacta, para dejar directrices a los empleados o para el reclutamiento del capital humano. Cualquier empleado autorizado podrá acceder al sitio en cualquier momento y lugar.

Formularios



A partir de una acción de marketing, los clientes pueden iniciar el proceso de compra a través de un formulario, dejar allí sus datos o el detalle del pedido con el cual se creará la orden de compra que será procesada luego en una Hoja de cálculo generada automáticamente. Los formularios suelen emplearse también para encuestas de satisfacción, entrevistas de RRHH, feedback de los colaboradores, seguimiento de devoluciones en las diferentes tiendas o implementación de una cadena de suministro inteligente.

Hojas de cálculo



Herramienta ideal para procesar información de compra, artículos, listas de precios o escalas de descuento y trabajar colaborativamente, en tiempo real, asignando tareas, gestionando aprobaciones o dejando comentarios para los diferentes responsables del equipo, proveedores u otro personal externo. Las planillas permiten analizar fácilmente qué productos funcionan y por qué. En simultáneo, con una línea de tiempo es posible supervisar la cadena de suministro o de distribución, así como el despliegue de los equipos de trabajo, vehículos o mercaderías. Una gran ayuda para el sector de Finanzas es que trabaja con herramientas de automatización como **Google Script** para ejecutar tablas dinámicas desde cualquier dispositivo sin necesidad de depender de la computadora de escritorio desde donde se subieron las macros. Las secuencias de comandos en Java Script aceleran el trabajo del día a día.





Calendario

Útil para validar desde la fecha de entrega de un producto hasta la disponibilidad de vendedores, vehículos o conductores. Mantiene al equipo al tanto de promociones, proyectos, plazos de las campañas y demás cronogramas. Permite generar y acceder desde la cita a una videollamada para resolver temas en el momento, compartiendo una presentación o colaborando sobre distintos documentos.



Videollamadas

Agiliza las gestiones, ya que permite grabar y guardar el encuentro dentro de Google Drive para verla, compartirla o repasar ideas más adelante. Esencial para llevar adelante reuniones inmediatas con proveedores o socios de otros establecimientos. El área de RRHH suele capitalizar esta herramienta para el proceso de reclutamiento.



Google Drive

Repositorio centralizado de información para sincronizar contenidos en la Nube, mejorar la logística y gestionar la información del negocio. La capacidad de compartir archivos administrando permisos de acceso permite trabajar con proveedores de manera sencilla y segura.



Documentos

Para un trabajo colaborativo y consolidado en carpetas. Sin múltiples versiones de un mismo archivo, con actualización de inventarios, políticas de devolución, procedimientos de seguridad y otros ajustes en tiempo real, además de historial de revisiones y posibilidad de deshacer cambios.



Cloud Search

Realiza búsquedas inteligentes dentro de toda la documentación de la empresa, con la posibilidad de evitar viáticos innecesarios para revisar materiales o prototipos *on site*.





Espacios de chat

Ideal para mantener una comunicación uniforme con toda la red de locales y su personal, ofrecer una sala de chat para responder preguntas frecuentes de los empleados, crear y debatir campañas de marketing con las agencias de publicidad externas o con el equipo regional o compartir ideas para aumentar las ventas o intercambiar prácticas recomendadas entre vendedores y con las tiendas de servicio.



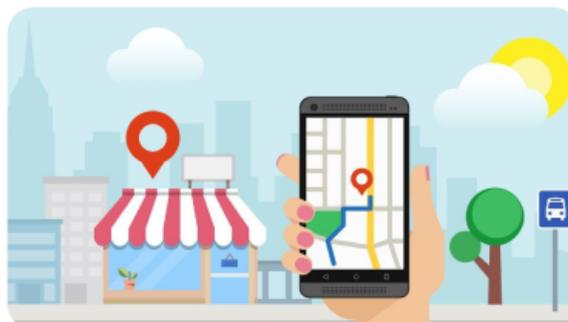
Correo electrónico de Gmail

Un espacio de trabajo que no se limita al intercambio de información o documentación con colegas, clientes y proveedores, sino que también habilita la gestión de buzones colaborativos, alias, grupos, gestión de respuestas automáticas y otras funcionalidades para agilizar la atención.

Accede a la grabación del Programa de transformación con G Suite (hoy Google Workspace)



[Desafíos de negocios en Retail](#)



Casos de Éxito

1. Alarmas X-28

Fuente: [Caso de Éxito](#)

X-28 comercializa productos y servicios para proteger personas y bienes. Esta reconocida marca encontró en Google Workspace una plataforma con un horizonte promisorio para acompañar el crecimiento de su compañía de la mano de Meriti.

Estas son las razones que llevaron al cambio 👉 [Caso de Éxito Alarmas X-28](#)

2. Autocity

Fuente: [Caso de Éxito](#)

Líder en ventas de vehículos 0Km y planes de ahorro a nivel nacional, **Autocity** trabaja con marcas como Renault, Nissan, Fiat y Peugeot e integra sus aplicaciones web, colaborando diariamente y sumando seguridad de acceso y uso.

Tras la implementación de Google Workspace con Meriti

Autocity alcanzó estos beneficios 👉 [Caso de Éxito](#)

3. Almar Table Tennis

Fuente: [Caso de éxito](#)

Esta fábrica argentina de mesas de ping pong, con artículos de calidad internacional elegidos por jugadores profesionales, comenzó utilizando la herramienta gratuita de Gmail y decidió sumar luego toda la plataforma de G Suite (hoy Google Workspace) para mejorar la colaboración y dar mayor valor a su empresa.

Compartimos los detalles de este interesante caso 👉

[Caso de Éxito - Almar Table Tennis](#)



Testimonios

4. ¿Por qué el Retail elige la Nube?

“Un cambio de paradigma que ha revolucionado a toda nuestra organización a través de un espectacular crecimiento de la productividad”.

Ing. Sergio Caride, Director Comercial de *Alarmas X-28*

“Sinceramente las herramientas que nos brindan son increíbles”.

Danilo Galdeano, Seguridad IT de *Autocity*

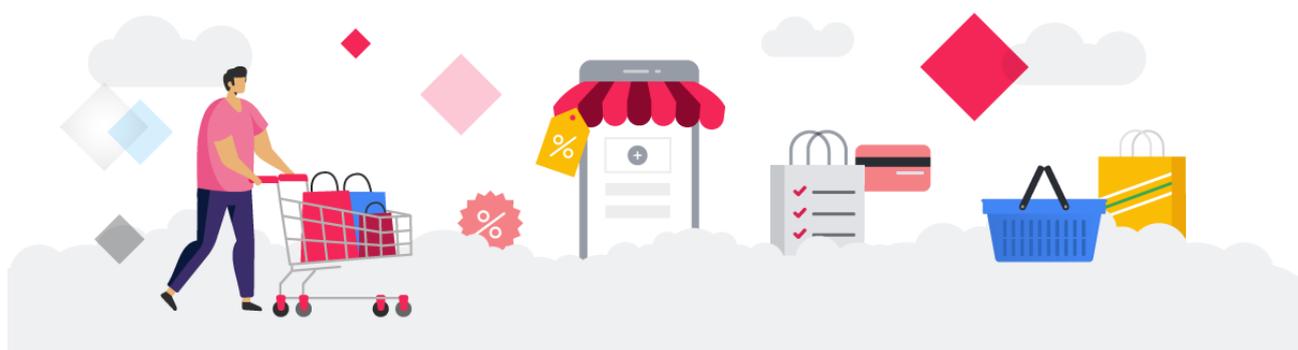


Aunque al principio faltaban muchas opciones y herramientas sabíamos que era cuestión de paciencia, porque Google nos tenía acostumbrados a la evolución permanente y cotidiana.

Alejandro Gómez, Socio Gerente,
Almar Table Tennis



Esperamos que este repaso de funcionalidades y casos de uso ayude en el crecimiento de tu próximo negocio.



Encontrá más contenido relacionado
en el [Blog de Meriti](#)

