



Contactos Media

Christophe de Lussac
Director General Europa
Tel.: + 33 (0) 1 44 89 45 87
cdeLussac@centerstonetech.com

Reef® elige CenterStone para su solución de gestión de los pedidos vía Internet.

Los minoristas americanos Reef® tendrán acceso a la solución e-comercio B2B - iVendix.

Para difusión inmediata, Denver, Colorado, 16 de enero de 2007.

CenterStone Technologies Inc., proveedor de soluciones de gestión de los pedidos vía Internet para los profesionales del textil, del calzado y de los equipamientos, anuncia que Reef®, una marca del grupo VF Corporation, cuyas actividades se sitúan en San Diego en California, ha elegido la solución iVendix.

iVendix proporcionará un servicio B2B de gestión de los pedidos vía Internet para los minoristas y representantes Reef® en los Estados Unidos. CenterStone está presente en la industria de los deportes al aire libre, deportes de nieve, del equipamiento, del surf y de los deportes de deslizamiento; además sus soluciones se benefician de una tasa de adopción elevada de los minoristas especializados en estos sectores. Cuando se lanzará la aplicación este verano, los minoristas Reef norteamericanos podrán realizar sus pedidos de pretemporada y sus reposiciones, en su lengua y moneda local. Gracias a iVendix, podrán también verificar la disponibilidad de los productos y seguir el estado de sus pedidos, durante las 24 horas del día y los 7 días de la semana vía Internet.

« La división «Outdoor» del grupo VF es un excelente socio, sostén de CenterStone y de nuestro modelo de « software como servicio » (SaaS - « Software as a Service ») desde hace mucho tiempo. Estamos entusiastas por el hecho de que haya decidido extender iVendix a la marca Reef®. Desde ahora, la división «Outdoor» del grupo VF se beneficiará de una plataforma única para sus diferentes marcas. Hace varios años, The North Face fue la primera marca a integrar iVendix, el año pasado hemos añadido JanSport®, Vans® está en fase de implementación y Reef® ha sido elegido como próxima marca a figurar en iVendix », declara Tom Detmer, PDG de CenterStone Technologies.

« Hace varios años, The North Face optaba por la solución de CenterStone. Esta solución ha recibido una acogida particularmente positiva de parte de los minoristas y representantes. Desde entonces, CenterStone se ha rápidamente vuelto un estándar en materia de soluciones B2B de gestión de los pedidos, en particular en la industria de los deportes de deslizamiento y del «Outdoor», pues era lógico que Reef® lanzara una iniciativa similar. Con varios millares de minoristas especializados y representantes que utilizan actualmente nuestra solución « software como servicio » (Software as a Service - SaaS), estamos confiados en el hecho de que los minoristas y representantes Reef® adoptan rápidamente iVendix. Como nos revelaba un minorista, « iVendix ha cambiado mi manera de trabajar. Es un poco como Amazon.com súper vitaminado, pero en versión B2B. Lo adoro! »

Durante una entrevista con un minorista distribuidor VF (división «Outdoor»), Mike Fowler, VP de las Operaciones para Uncle Dan's en Chicago declaraba que le preguntaban si iVendix aportaba una ventaja competitiva a las marcas tal como The North Face: « Es indiscutible! Mi representante The North Face obtendrá cada día más pedidos, ya que puedo conectarme y consultar los productos más rápidamente y tomar decisiones con toda confianza. Además, observo que mis proveedores que utilizan CenterStone se

benefician de un aumento de actividad respecto a los que no lo utilizan, porque el hecho de que podemos fácilmente consultar los productos y realizar pedidos, hace que se los compren más. »

« Dotando la red de distribuidores Reef® de nuestra solución, ayudaremos esta marca líder en el mercado del surf y de los deportes de deslizamiento ir todavía más lejos, facilitando sus relaciones comerciales con sus minoristas, lo que, por consiguiente, contribuirá a aumentar la ventas de Reef® como las de sus minoristas. », declara Dave Mathias, VP de las ventas a CenterStone. « Reef® reconoce que la utilización de una solución B2B 'en línea' por sus minoristas y representantes, es hoy en día, la manera más moderna de mantener buenas relaciones comerciales. Compartir informaciones sobre los productos, el estado de las existencias, y facilitar la recogida de pedidos participa en estas buenas relaciones. Las marcas son cada vez más conscientes de la manera con la que estas soluciones les permiten aumentar sus ventas. Los minoristas se conectan con el fin de consultar el estado de las existencias, y pueden así seguir los pedidos de sus clientes hasta el fin. Además, se benefician de un proceso de pedido de reposición simple y rápido y pueden, por consiguiente, actualizar sus existencias durante la temporada en curso. Puesto que iVendix es accesible durante las 24 horas del día y los 7 días de la semana vía Internet, los minoristas Reef® tienen más tiempo a dedicar a sus clientes durante la jornada y ganan en eficacia fuera de los horarios de apertura tradicionales de los puntos de ventas, manteniendo buenas relaciones con sus proveedores gracias a un acceso completo a las informaciones que necesitan. »

Entre las marcas que ponen nuestra solución iVendix a disposición de sus minoristas y fuerza de ventas se encuentran las siguientes: The North Face, JanSport y VF Imagewear, pertenecientes al grupo VF; Pearl Izumi, Marmot Mountain, Ex Officio, Marker Apparel, Adio Footwear y Planet Earth, pertenecientes al grupo K2 ; Helly Hansen; Perry Ellis Intl.; Geneva Watch Group; Cleveland Golf, y Fidra Golf, pertenecientes al grupo Quiksilver ; RipCurl; Billabong ; Sport Obermeyer ; Smith Optics ; Garmont, Bridgedale y Icebug ; KHS Bicycles ; Dale of Norway ; O'Neill ; Hot Chillys ; Walk-EZ y muchas más.

A propósito de CenterStone

CenterStone Technologies proporciona iVendix, un servicio de gestión de los pedidos vía Internet, disponible en cinco lenguas y en varias divisas en Europa y América del Norte. iVendix permite a los minoristas, representantes y distribuidores del mundo entero consultar durante las 24 horas del día los catálogos y el estado de las existencias actualizadas, realizar pedidos de pretemporada y reposiciones de un modo más eficaz con sus proveedores. En 2006, se registraron más de 300 millones de Euros de transacciones en iVendix. CenterStone refuerza la competitividad de los proveedores, optimizando la rotación de las existencias en el punto de venta, reduciendo los costes de funcionamiento del servicio al cliente y favoreciendo una mayor reactividad comercial para con los minoristas. Para más información sobre CenterStone Technologies, situado en Francia en París, cuya sede está en Denver (Colorado) vaya al sitio: www.centerstone-europe.com

Notas del editor: los nombres de las marcas y de los productos mencionados en el presente documento pueden haber sido depositados por sus propietarios respectivos