

55 THINKING SOLUTIONS

VENTAJAS DE SOLUCIONES OPEN SOURCE EN EL ÁMBITO EMPRESARIAL

CASO PRÁCTICO: EL GESTOR DE CONTENIDOS JOOMLA



Madrid - q2 2007

JOOMLA

- ***“Jumla” (Swahili) = todos juntos***
- ***Creado en septiembre 2006***
- ***Rebrand de Mambo***

JOOMLA ES UN GESTOR DE CONTENIDOS PARA WEBS

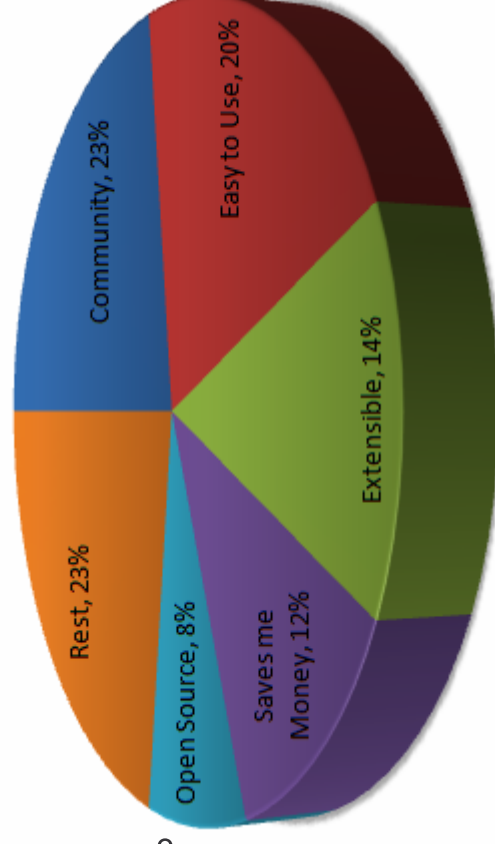


- Una plataforma estable
 - 2003 Mambo – 2006 Separación Mambo/Joomla
- Numerosas funcionalidades
 - Gestión de usuarios, noticias, enlaces, encuestas, RSS, motor de búsqueda, estadísticas, SEF, ...
- Un enfoque único hacia la usabilidad de la solución → también pensado para perfiles no técnicos
 - Instalación con asistente (Wizzard)
 - Instalación en 1 solo click de extensiones Third Party
- Una comunidad excepcional
 - 1.400 extensiones disponibles, cubriendo casi todas las necesidades imaginables: catálogos, e-commerce, directorios, foros, multi-idiomias, etc...
 - 90.000 miembros – 700.000 post en el foro
 - VISITAR: <http://extensions.joomla.org/> y <http://forum.joomla.org/>

¿POR QUÉ LA GENTE UTILIZA JOOMLA?

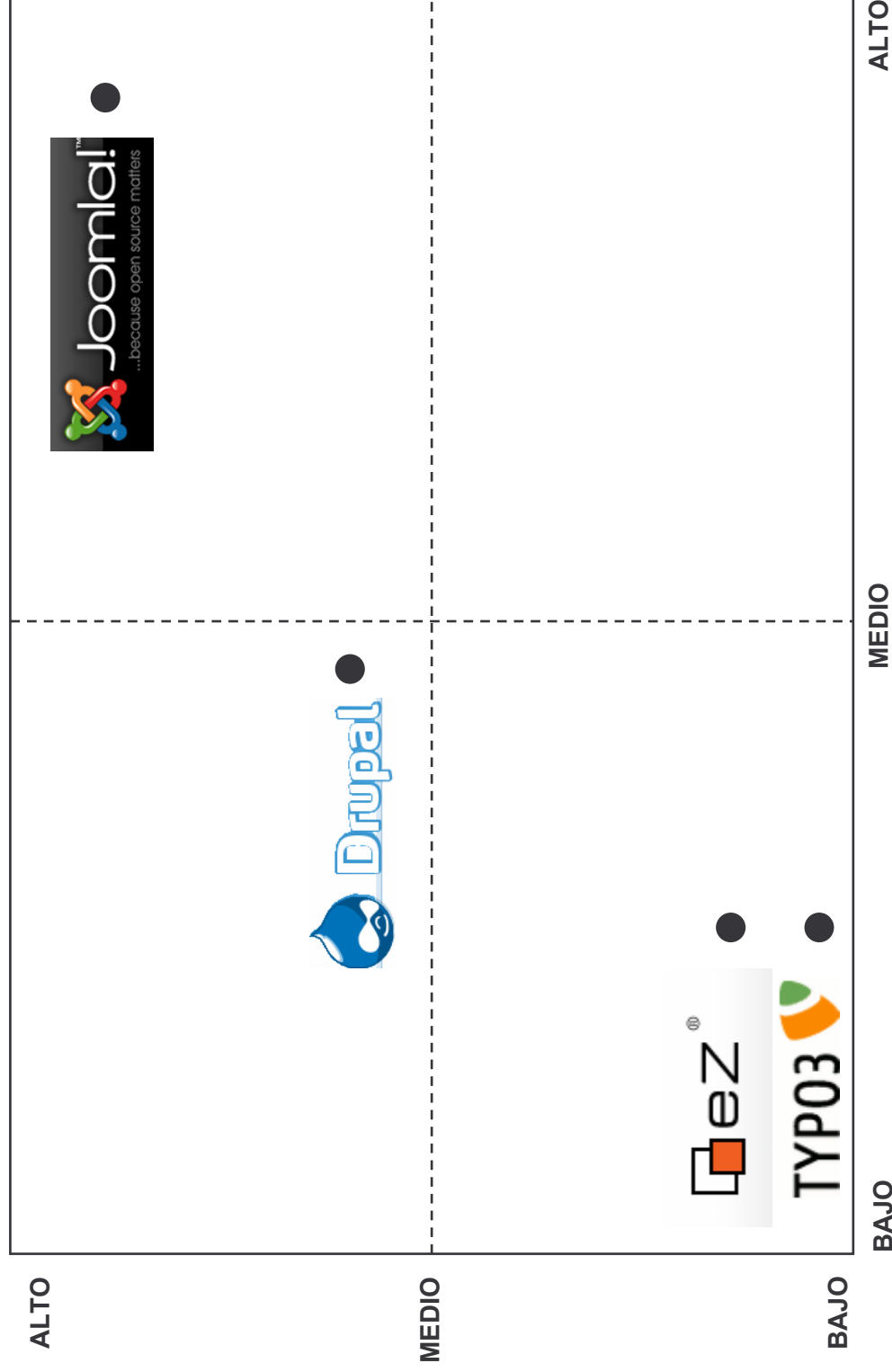
- Comunidad activa: 23%
- Facilidad de uso: 20%
- Extensibilidad/Modularidad:14%
- Ahorro de dinero: 12%
- Open Source: 8%
- Otros: 23%

Three reasons you like Joomla!



COMPARATIVA PARA UN PERFIL NO TÉCNICO

FACILIDAD DE USO

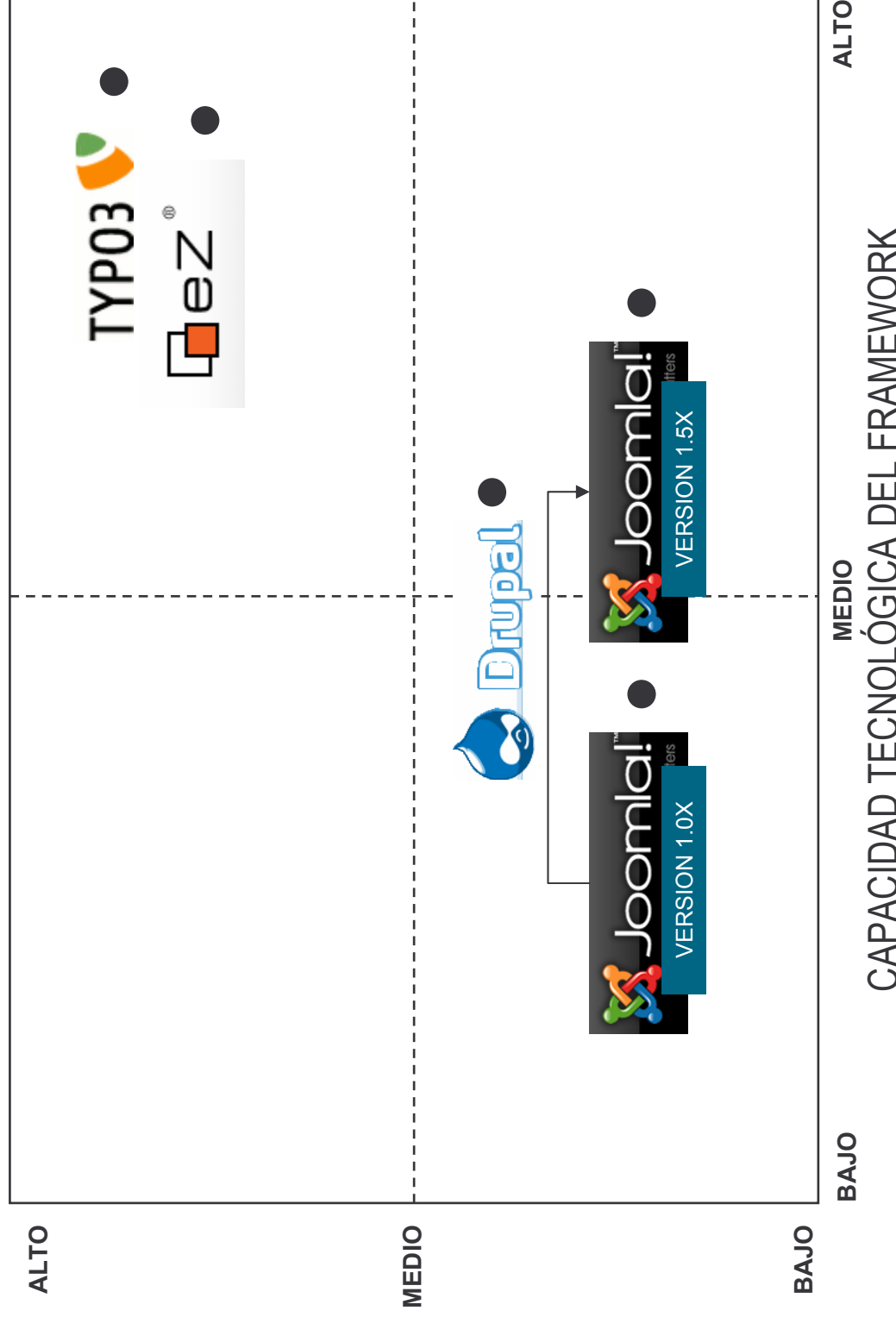


FACILIDAD DE PERSONALIZACIÓN

Parámetros: Curva de aprendizaje – Fortaleza de la comunidad

COMPARATIVA PARA UN PERFIL TÉCNICO

SERVICIOS PROFESIONALES



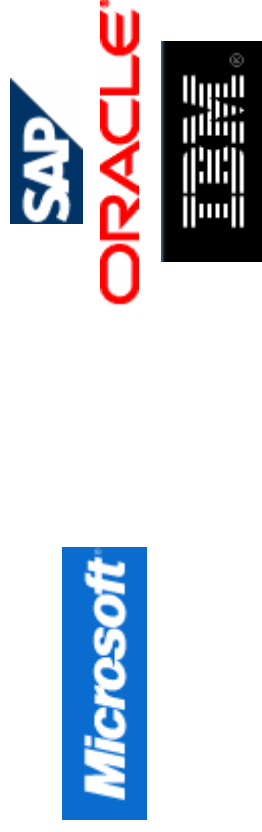
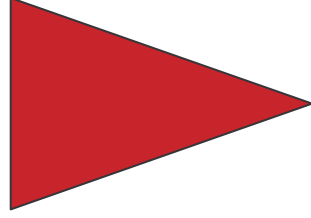
JOOMLA EN EL MUNDO EMPRESARIAL

UN PAGO POR SERVICIO, NO POR PROPIEDAD

- El modelo Closed Source

- Distribución de costes

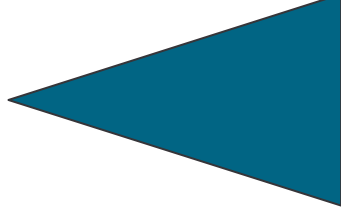
- Licencia
- Costes HW
- Integración
- Mantenimiento
- Soporte
- Formación



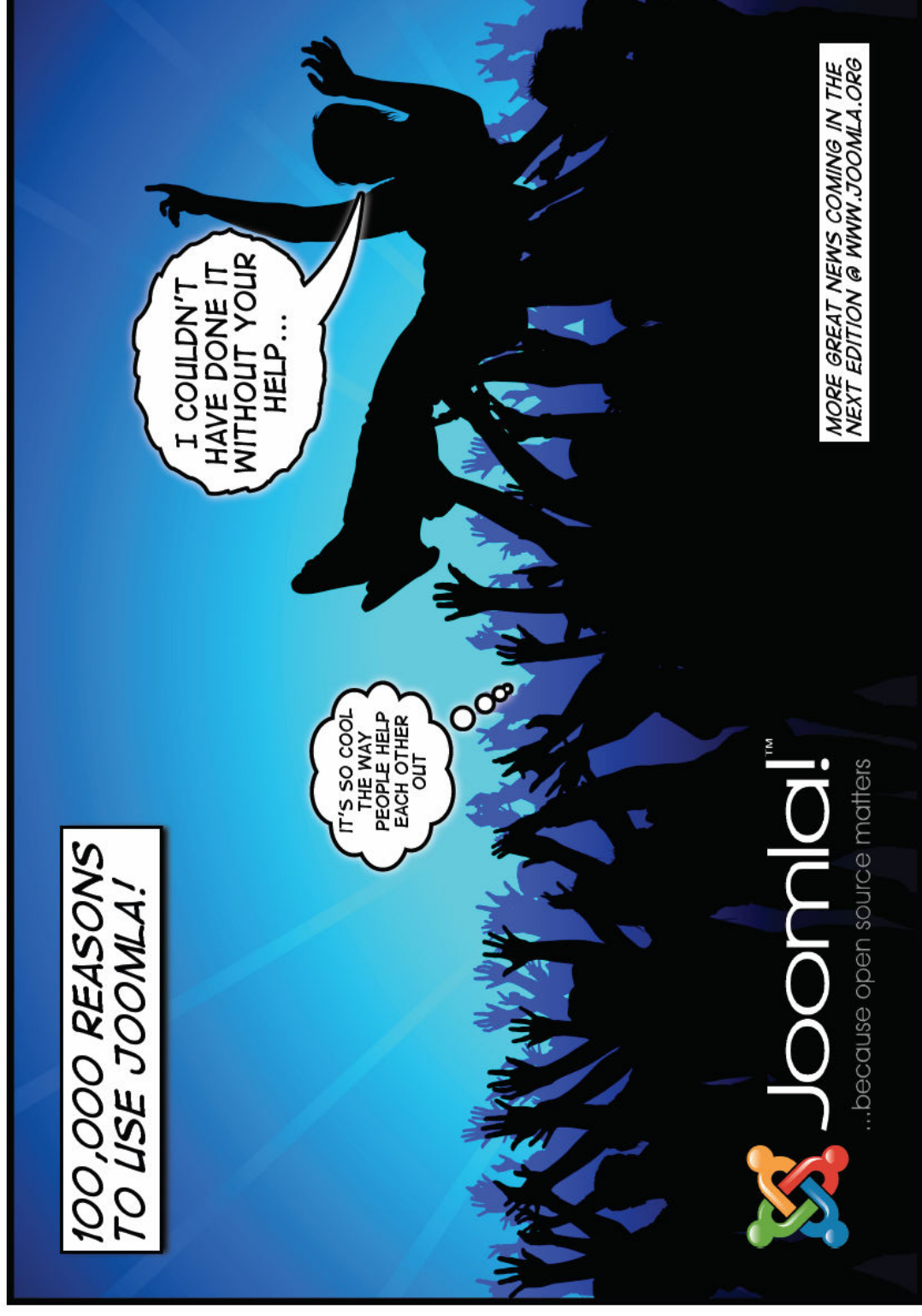
- El modelo Open Source:

- Distribución de costes

- Licencia = 0
- Costes HW
- Integración
- Mantenimiento
- Soporte
- Formación



UN PROYECTO OPEN SOURCE SE BASA EN UNA COMUNIDAD



¿Y QUÉ SIGNIFICA ESTO PARA UN NEGOCIO?

- Acceder a soluciones muy estables y seguras, con rendimiento de primer nivel, porque han sido desarrolladas y probadas por muchas personas y configuraciones cliente variadas
 - Importancia de la comunidad
- Disponer de un centro de I+D externalizado
 - Capacidad de evolución de la solución implementada
 - Eficacia económica a nivel de recursos in-company necesarios
 - Una inversión menor significa también un riesgo menor

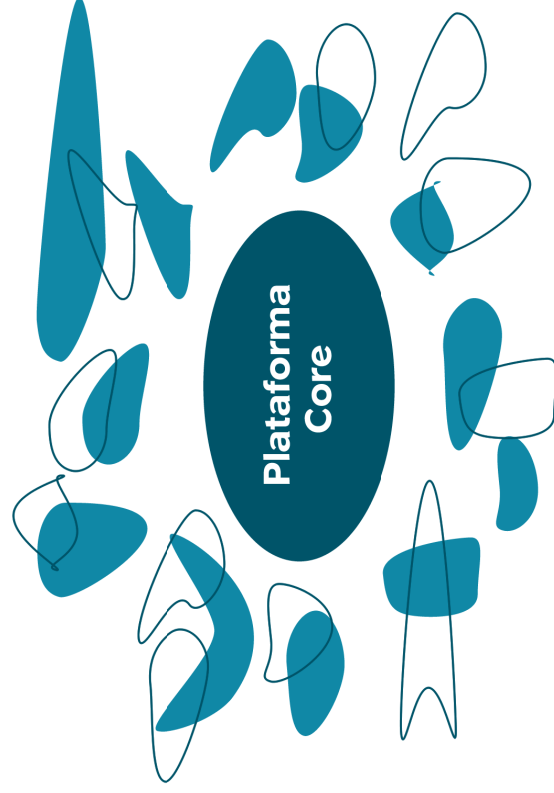
A presupuesto idéntico, más funcionalidades o una mejor personalización que con un modelo Closed Source

ERRORES MÁS COMUNES POR PARTE DE LAS EMPRESAS

- No identificar las necesidades y/o el ámbito del proyecto
 - Implantar una solución sólo por ser gratuita llevará a un fracaso
 - Hay que identificar las necesidades del negocio y luego buscar productos Open Source, no al contrario
- No disponer de un presupuesto y/o de un equipo en interno
 - El hecho de que no haya costes de licencias no significa que no se vaya a necesitar asistencia profesional durante la fase de implantación y el posterior soporte/mantenimiento de la aplicación
 - Es importante que el presupuesto sea realista y el equipo interno bien dimensionado
- Ser demasiado ambicioso, al principio
 - Los proyectos de éxito son proyectos pequeños, que empiezan con un “Trial Test” para difundir las posibilidades de la herramienta dentro de la organización, y personalizarla en función de los procesos de cada empresa.
 - Cuanto antes se involucre a los operativos, mejor será la tasa de adopción de la solución una vez lanzada, y más beneficios se generarán para la empresa.

LA FIGURA DEL INTEGRADOR

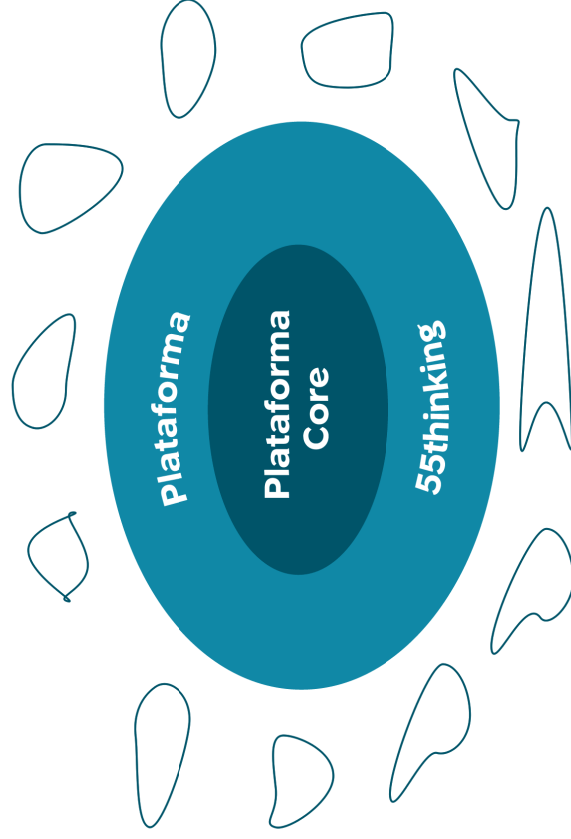
PROBLEMAS DE LAS COMUNIDADES OPEN SOURCE



Comunidad Open Source

1. Información difícil de encontrar
2. Archipiélagos de información - Dispersión
3. Falta de estructuración/visibilidad de futuro
4. Inconsistencia en interfaces, código y administración
5. Falta de escalabilidad
6. Mantenimiento complejo y costoso
7. Documentación sin formalizar
8. Falta de soporte

LA FIGURA DEL INTEGRADOR



55thinking como integrador

1. Monitorización permanente de la comunidad
2. Acceso centralizado - S.P.O.C.
3. Oferta global y perenne
4. Plataforma propia modular y personalizable
5. Escalabilidad
6. Mantenimiento uniforme
7. Documentación detallada
8. Soporte profesional

CASO PRACTICO — INTRANET

CASO DE ÉXITO RELEVANTE - EL CLIENTE

- Cliente:
 - Arc International - División Business-to-Business
 - Facturación 2006: 250 millones de € (el grupo es líder mundial y factura unos 1.300 millones de Euros)
- Sector:
 - Artes de la mesa: vasos, platos, cubertería, etc...
- Actividad principal:
 - Servicios de personalización a medida de productos para grandes cuentas (Mc Donald, Coca Cola, Heineken, etc..)



CASO DE ÉXITO RELEVANTE — CONTEXTO/NECESIDADES

- Contexto:

- La división tiene unos 150 empleados, distribuidos e sitios diferentes
- Son casi todos fuerza de venta, y solo se dirigen a grandes cuentas, lo cual es capital que la información circule y que se pueda generar sinergias entre los distintos mercados

- Necesidades:

- La información dependía de la personas, y como estas personas no están ubicadas en el mismo sitio, la información no circulaba bien. A título de ejemplo, a menudo, los comerciales no disponían de información sobre los proyectos para una cuenta en otro país
- Tienen muchas referencias productos y contratos diferentes, y no disponían de ninguna base de datos para poder hacer búsquedas avanzadas por cuenta, país, tipo de producto, segmento, etc...
- Existe un departamento de Marketing con 5 personas cuya misión es de analizar mercados y cuentas y preparar toda la información relevante para apoyar a las fuerzas de venta: son ellos que van a mantener la Intranet, por que no hay presupuesto para un webmaster profesional



CASO DE ÉXITO RELEVANTE — SOLUCIÓN

- Ofrecer un acceso online 365*24*7 a una intranet Joomla con las siguientes funcionalidades:
 - Una revista en línea bimensual de información Marketing para las fuerzas de venta
 - Calendario de eventos
 - Directorio de contacto
 - Gestión documental
 - Base de datos de productos
 - Búsquedas avanzadas
 - Directorio de web
 - Directorio de Faq's
 - Estado de avance de los principales proyectos
 - Importación de hilos RSS desde proveedores de contenidos externos
 - Todos los usuarios puede crear contenidos, según que tipo de perfil, pueden editar/publicar los contenidos creados
 - Administración centralizada a través el Front End para una mayor productividad (creación, edición, publicación)
 - Administración completa a través del Back End

CASO DE ÉXITO RELEVANTE — SOLUCIÓN

ARC B2B - Web toolkit - The B2B division magazine, #1 - December 2006 - Mozilla Firefox

Archivo Editar Ver Historial Marcadores Herramientas Ayuda

Comenzar a usar Firefox

Últimas noticias

Disable Cookies CSS Forms Images Information Miscellaneous Outline Resize Tools View Source Options

Home | FAQ's | Sitemap | Contact us | Logout

Who's who? Find a contact in the B2B division

Home > Stay Tuned > The B2B division magazine, #1 - December 2006

STAY TUNED!

The B2B division magazine, #1 - December 2006

This section is aimed at providing you with a regular overview on current consumer trends in the market-place, best practice procedures from one of our clients, analysing particular markets or sectors etc... This first issue of the magazine allows me to explain why we have created this communication tool for you.

In fact, in considering how we could improve our communication and enhance the image of the B2B Division over the past 2 years, we thought that the creation of a complementary mechanic, such as a new B2B website (for external communication) or an intranet system (for internal B2B communication) would greatly improve our performance in quickly sending out and therefore sharing, the keys to our success.

Presenting...

Yasuhiro SANGO

Decision News Media

-- Choose Categories --

Leído vhss-a.oddcast.com

Featured Article

In this issue

Fred Dohn, Senior VP B2B Division

Welcome onboard!

Higher Quality Information Drives Success!

Nicolas More, General Manager Australia

Ocean crystal to hit market

Pernod Ricard - Spain

Danone - Actimel - Italy

InBev - Stella Artois - UK

La Razon - Spain

Masterfood - Dolmio - UK

Editions Atlas - France

Events Calendar Home

January 2007

Su	Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

Post New Event

CASO DE ÉXITO RELEVANTE — SOLUCIÓN

The screenshot displays the ARC B2B website interface within a Mozilla Firefox browser window. The browser's address bar shows the URL: `http://toolkit.arcb2b.com/index.php?option=com_gallery55&Itemid=17`. The website features a prominent red header with the ARC B2B logo and the tagline "Creating solutions B2B". Below the header, there is a navigation menu with links such as Home, News Centre, Marketing Area, Products' Review, Next Events, Documents Repository, Links of Interest, and Logout. A search bar is located in the top right corner of the header. The main content area is divided into several sections: "Browse Sectors" with a list of categories (All sectors, Breweries, Fast Foods, Soft Drinks, Waters, Wines & Spirits); "Decision News Media" with a dropdown menu; "Product's Review" with a search bar and filters (Activity, Family, Material, Brand, Account, Country, Year); "Breweries" (53 products) with a list of challenges facing the sector; "Fast Foods" (4 products) with a list of challenges; and "Random products" with a "Submit" button. The footer includes a "User Menu" with options like "Edit my data", "Edit my picture", "Submit", "A New Event", "A New Document", and "A New Web Site", and a "Contact Marketing B2B" section.

CASO DE ÉXITO RELEVANTE — SOLUCIÓN

The screenshot shows the ARC B2B Document Manager web application. The browser window title is 'ARC B2B - Web toolkit - Browse Documents - Mozilla Firefox'. The address bar shows the URL: http://toolkit.arc2b.com/index.php?option=com_docman&Itemid=19. The page features a red header with the ARC B2B logo and the tagline 'Creating solutions'. Below the header, there's a navigation menu with links: Home, News Centre, Marketing Area, Products' Review, Next Events, Documents Repository, Links of Interest, and Logout. The main content area is titled 'Document Manager' and includes a 'Browse Documents' section with a search bar. Below this, there's a 'Categories' section listing various business categories with their respective document counts. A 'Decision News Media' section is also visible, along with a 'User Menu' and a 'Terminado' status at the bottom.

Categories	Files
Administrative Documents	6
Arc International	2
B2B Organisation	6
Brands	13
Competition	35
IT	1
Key International Accounts	15
Market Studies	1
Product Information	5
Production Sites	2
Technical & Processes Information	12

CASO DE ÉXITO RELEVANTE — SOLUCIÓN

The screenshot shows the ARC B2B Events website. The browser window title is "ARC B2B - Web toolkit - Mozilla Firefox". The address bar shows the URL: http://toolkit.arc2b.com/index.php?option=com_extcalendar&Itemid=18&e. The website has a red header with the ARC B2B logo and navigation links: Home, News Centre, Marketing Area, Products' Review, Next Events, Documents Repository, Links of Interest. The main content area is divided into several sections:

- Events Categories:**
 - All categories
 - Trade Fairs
 - Sports' Events
 - Cine Events
 - B2B Meetings
 - Corporate Meetings
 - International Accounts Meetings
- Decision News Media:**
 - Choose Categories --
- User Menu:**
 - My Profile
 - Edit my data
 - Edit my picture
 - Submit
 - A New Event
 - A New Document
 - A New Web Site
- Terminado**

The main content area features a calendar for February 2007. The calendar shows events for each day of the month. For example, on January 15, 2007, there is an event titled "California Gift Show". On January 18, 2007, there is an event titled "Alberta Gift Show". On January 21, 2007, there is an event titled "Trade Fairs Gift Show". On January 22, 2007, there is an event titled "International Gift Fair (Trade Fairs)". On January 23, 2007, there is an event titled "Perimeter: Europe". On January 24, 2007, there is an event titled "Sector: Gift". On January 25, 2007, there is an event titled "Place: Spain - Madrid". On January 26, 2007, there is an event titled "Alberta Gift Show". On January 27, 2007, there is an event titled "January 21, 2007 (Trade Fairs) Gift Show". On January 28, 2007, there is an event titled "Perimeter: North America". On January 29, 2007, there is an event titled "Sector: Gift". On January 30, 2007, there is an event titled "Place: Canada - Edmonton". On January 31, 2007, there is an event titled "California Gift Show".

CASO DE ÉXITO RELEVANTE — SOLUCIÓN

ARC B2B - Web toolkit - Default list - Mozilla Firefox

Archivo Editar Ver Historial Marcadores Herramientas Ayuda

Comenzar a usar Firefox Últimas noticias

Disable Cookies CSS Forms Images Information Miscellaneous Outline Resize Tools View Source Options

Home News Centre Marketing Area Products' Review Next Events Documents Repository Links of Interest Options

Decision News Media

-- Choose Categories --

User Menu

- My Profile
 - Edit my data
 - Edit my picture
- Submit
 - A New Event
 - A New Document
 - A New Web Site

Contact Marketing B2B

Hi, Fred DOHN

Logout

Who's Who

Introduction: You are in the "who's who" Business directory. You can :

- 1- Search for a keyword in all collaborators data (name, title, phone number, address, etc...)
- 2- Filter then your results by country (or if the keyword field is empty, all collaborators from a country will be displayed)
- 3- Do an alphabetic search by selecting the first letter of the collaborator's last name

Search by Keyword Filter/Search by Country

Alphabetic List

List all A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z

<< Start < Prev [1] 2 3 4 5 Next > End >>

Name	Contact	Location
Kris ALEXANDER	Email: kristina.alexander@arc-intl.com Phone #: +1 952-926-6802	Business Unit: AINA Country: USA
Raul ALONSO	Email: raul.alonso@arc-intl.com Phone #: +34 976764927	Business Unit: B2B ADI Country: Spain
Ann-Marie ARRIGAN	Email: ann-marie.arrigan@arc-intl.com	Business Unit: B2B Country: Ireland
Nathalie AVET	Email: nathalie.avet@arc-intl.com Phone #: +33 3 21 12 79 49	Business Unit: B2B Country: France
Sandy BABNEW	Email: sandra.babnew@arc-intl.com Phone #: +1 800-257-7470	Business Unit: AINA Country: USA
Clara BACON	Email: clara.bacon@arc-intl.com Phone #: +1 800-257-7470	Business Unit: AINA Country: USA

Terminado

CASO DE ÉXITO RELEVANTE — CITAS

- Fred Dohn, Senior Vice President de la División
 - "La Intranet que nos brinda 55thinking es un verdadero sistema de información a medida que facilitará la comunicación entre personas diseminadas en los 5 continentes y permitirá a todos mediante un gestor de contenido sencillo compartir sus conocimientos con los demás en unos pocos clicks" según cuenta en el n°1 de Stay Tuned!, el e-zine de la división B2B.
- Régis Maillet, el director de Marketing de la división B2B
 - "El equipo de 55 Thinking ha sabido demostrar desde la génesis del proyecto una perfecta comprensión de la situación, la identificación de nuestras necesidades así como el control del trabajo hasta su finalización. La solución propuesta pretende ser a la vez profesional, práctica y creativa."

DATOS DE CONTACTO

- **Franck Scipion - Desarrollo de negocio**
 - Web: <http://www.55thinking.com>
 - Dirección: C/ Churruca 12 - 6 Centro Derecha 28004 Madrid - España
 - Email: fscipion@55thinking.com
 - Teléfono: +34 91 444 58 63
 - Móvil: + 34 670 067 542

55 Thinking - Creative enablers
Estrategia | Diseño | Tecnología