

El centro de esquí Cerro Chapelco optimiza sus procesos y servicios con tecnología RFID de IBM Argentina

La compañía decidió implementar el sistema para mejorar sus operaciones, ofrecer un servicio más rápido y diferenciado a sus clientes y evitar el fraude

El centro de esquí Cerro Chapelco, uno de los principales en Argentina, ha puesto en marcha una solución para optimizar sus procesos, sistemas e infraestructura. Mediante la implementación del sistema de IBM, se ha logrado una reducción en los tiempos de espera, la administración del control de acceso con tecnología RFID, el control de fraude en los accesos, una mejora de la seguridad y la posibilidad de contratar servicios en tiempo real.

La implementación presenta múltiples beneficios, tanto a nivel de la empresa como para sus usuarios, ya que permite integrar e interconectar las tres oficinas de venta desde un sitio remoto. Se ha creado una solución de base de datos replicada bidireccional en tiempo real, lo que genera una independencia de cada uno de los sitios a la hora de gestionar los datos y poder acceder a la reserva y compra de servicios. La solución es altamente escalable y permitirá sumar diferentes servicios en el futuro, como por ejemplo implementación de telefonía IP, aplicaciones de comercio electrónico, monedero electrónico y otras.

El software del punto de venta y de la administración de los recursos es una solución de sistemas de alta disponibilidad que asegura la continuidad del negocio en malas condiciones climáticas y en picos de uso del sistema. En paralelo se diseñaron molinetes especiales que funcionan a la intemperie soportando temperaturas bajo cero y malas condiciones climáticas.

STG PS, uno de los partners de negocio de IBM, se ha encargado del desarrollo software para los puntos de venta, la administración y el alquiler de equipos de esquí y snowboard, y la venta de clases grupales o individuales; la coordinación de los calendarios de ocupación de los instructores; la implementación del ERP para la administración y el control de los puntos de acceso al cerro con tarjetas RFID. DCM, el otro de los socios involucrados en este proyecto, se ha ocupado del desarrollo de ingeniería de los molinetes especiales para nieve con cabezal regulable en altura, lectores móviles de mano para el personal de seguridad y suministro de tarjetas RFID.

“Queremos ofrecer un servicio diferencial a nuestros clientes y sabemos que la tecnología es fundamental para mejorar nuestros procesos. Confiamos en IBM Argentina y sus socios para acompañarnos en el cambio y la actualización de procesos. Con su ayuda, logramos un trabajo más eficiente, que hace posible que ofrezcamos un mejor servicio”, ha declarado Juan Cruz Adrogué, presidente de Nieves del Chapelco S.A.

“Para IBM es clave el trabajo junto a nuestros socios de negocio para el desarrollo de soluciones inteligentes que permitan mejorar y efectivizar los sistemas y procesos de cada uno de nuestros clientes. El centro de esquí Cerro Chapelco quería actualizar su tecnología para integrar sus tres oficinas comerciales, mejorar la rapidez del servicio y la seguridad de los pasajeros y controlar el fraude. Por eso trabajamos para brindar una solución concreta y a su medida que les permita optimizar sus costes y servicios, volverse más competitivos y brindar un diferencial con respecto a otras opciones”, ha explicado Roberto Cruz, gerente de negocios de IBM Argentina.

