



CUSTOMER SUCCESS

# CASA CUESTA

Innovación del e-commerce en un mercado sin desarrollo



# CASA CUESTA

Una nueva plataforma que llevó en menos de 6 meses a convertir a [Casa Cuesta](#) en la tienda con mayor volumen de venta del formato Casa Cuesta Nacional.

**Compañía:** Casa Cuesta

**Solución:** Adobe Commerce

**Partner:** Summa Solutions

Indicadores	Resultados
Aumento en ventas del sitio	<b>+14%</b> Aumento en ventas
Catálogo amplio	<b>+10 mil</b> SKU's
Plataforma extensa	<b>+7,000</b> Usuarios recurrentes



## Casa Cuesta.

Perteneciente al grupo Centro Cuesta Nacional, Casa Cuesta es una tienda especialista en artículos del hogar, líder y referente en República Dominicana que se caracteriza por un amplio surtido en cada categoría con productos con excelente relación precio-calidad. Desde que abrieron sus puertas en 2001, se comprometieron a ser la mejor opción para la creación de los espacios del hogar de las personas.

Con un listado de bodas inhouse, donde los novios armaban su lista y los invitados elegían de allí los regalos de la pareja, Casa Cuesta comenzó hace más de 10 años un crecimiento exponencial que los llevó al deseo de incursionar en el mundo del e-commerce como parte de su estrategia digital. En



En República Dominicana el mercado del e-commerce era prácticamente inexistente, por eso nos enfrentamos a barreras externas, por la falta de conocimiento técnico sobre este tipo de desarrollos a nivel local y barreras internas por la ausencia de una estructura interna que pudiera dar soporte a este nuevo modelo de negocios”.

**Sofía González**

Gerente Comercial de CasaCuesta.com

2019 lanzaron su nuevo canal de venta online: [casacuesta.com](https://casacuesta.com) y convirtieron a la marca Casa Cuesta en la pionera dentro del grupo Centro Cuesta Nacional en ingresar al mundo del e-commerce, un holding fundado en 1935 que agrupa cadenas de supermercados, jugueterías, ferreterías, librerías y joyerías.



# La solución custom de Adobe Commerce.

Fue así que luego de evaluar varias soluciones se decidieron por Adobe Commerce porque “es la más completa, ofrece las soluciones requeridas para nuestro modelo de negocios y además es bastante flexible a la hora de desarrollar soluciones Custom”, sostuvo González.

De esa manera, Adobe Commerce aportó una evaluación completa con las necesidades y posibilidades de la tienda para ir construyendo así una plataforma robusta, adaptable a nuevas funcionalidades y mejoras, desarrollos customizados, promociones en la tienda traducidas al canal nuevo de ventas; una plataforma que le da importancia a cada detalle.

## Migración a Adobe Commerce 2.4.

[Summa Solutions](#), su socio en tecnología, convirtió la migración a Adobe Commerce 2.4 en una plataforma potente, escalable y flexible para absorber picos de tráfico sin afectar negativamente el rendimiento.



Pasamos de tener un canal de venta online que solamente soportaba 500 usuarios concurrentes a una plataforma que ya soporta más de 7.000 usuarios navegando en el sitio”.

**Sofía González**

Gerente Comercial de CasaCuesta.com

Dentro de las principales mejoras en el rediseño del canal se incluyen: la mejora en la gestión de inventario al permitir que el cliente visualice un catálogo de producto actualizado, la reducción de los pasos en el Check Out a la mitad, las mejoras de los resultados en las búsquedas del search y la opción de aplicar cupones de descuento.

Luego, con el desafío de mejorar la logística, sumaron Order Management, una herramienta que permite armar pedidos y entregar en menos de 24 hs.





Los resultados superaron nuestras expectativas. En los últimos 6 meses tuvimos un aumento en las ventas de un 14% y pasamos a tener un catálogo de alrededor de 10 mil SKUs”.

**Sofía González**

Gerente Comercial de CasaCuesta.com

## El camino hacia la omnicanalidad.

Con la omnicanalidad como estrategia principal, hoy en día el enfoque de Casa Cuesta está en seguir mejorando la experiencia del cliente tanto on- como off-line y lograr que esta experiencia sea única a través de los distintos canales.

Es por eso que los desafíos que se propusieron alcanzar en el futuro respecto del e-commerce son los de optimizar los procesos de despacho y lograr ofrecer un servicio de entrega a nuevas ciudades, además de mejorar el contenido del catálogo de producto.

# Sobre Adobe Commerce.

Adobe Commerce, es un proveedor líder de innovación de comercio en la nube para comerciantes y marcas en las industrias B2C y B2B y ha sido nombrado líder en el Cuadrante Mágico de Comercio Digital de Gartner 2021 por quinto año consecutivo. Además de su plataforma insignia de comercio digital, Adobe Commerce cuenta con una sólida cartera de soluciones omnicanal basadas en la nube que permiten a los comerciantes integrar con éxito las experiencias de compras físicas y digitales. Adobe Commerce es el proveedor número uno del minorista de Internet Top 1000, B2B 300 y Top 500 Guides para Europa y América Latina.

Adobe Commerce cuenta con el respaldo de una vasta red global de socios de soluciones y tecnología, una comunidad de desarrolladores global altamente activa y el mercado de comercio electrónico más grande para extensiones, todo disponible para descargar en Adobe Commerce.

[Agenda una demo](#)

