



CUSTOMER SUCCESS

# Buscando la plataforma ideal B2C

Cómo IUSA logró construir su tienda en línea con  
Adobe Commerce





1939

IUSA es un conglomerado mexicano de empresas multinacionales, fundado en 1939. Se ha consolidado como una de las empresas líderes en diversos mercados del sector ferretero que van desde la plomería, calentadores de agua, equipo de bombeo, manejo de agua, conductor eléctrico, material eléctrico, energía solar y medición.

**Compañía:** IUSA

**Solución:** Adobe Commerce

**Partner:** Wolf Sellers

<b>Retos</b>	<b>Resultados</b>
Crear una tienda en línea funcional	<b>Aumentos en las ventas</b>
Adaptación al amplio catálogo de productos	<b>Implementación de catálogos más sencilla</b>
Ofrecer al cliente una experiencia amigable, funcional y sencilla	<b>Mejora absoluta con integraciones para concluir las transacciones</b>



En estos 83 años de historia, IUSA ha tenido un modelo claro de cómo hacer ventas a sus usuarios. Con un público definido y una organización clara, IUSA se ha convertido en uno de los conglomerados más grandes del país.

Posicionándose a nivel nacional, IUSA buscaba revolucionar su modelo. Tras haber brindado por varios años un servicio exclusivo a un enfoque B2B, la empresa buscaba cambiar el panorama y facilitar la venta B2C. Sí, a pesar de tener un modelo exitoso, la empresa buscaba más y, por ende, entendió algo clave: Renovarse para crecer.

La necesidad principal que tenía IUSA era adaptar sus ventas a este nuevo modelo, sobre todo ante la importancia de contar con un e-commerce. Y claro, ¿qué solución podría darle esta facilidad? Ahí es donde aparece Adobe Commerce

- *Según el informe de Tendencias Digitales de 2022, los usuarios están al pendiente de las innovaciones de las empresas. 72% de los usuarios han observado un auge en clientes que utilizan canales digitales.*

Para 83 años de éxito, la fórmula de ventas estaba más que probada y para IUSA, no era necesario comenzar de cero. Es ahí donde entra Adobe Commerce, pues la adaptabilidad que brinda la plataforma nos permitió migrar los procesos a una nueva plataforma en línea”.



**Marco Rodríguez**

Gerente de Marketing Digital & e-commerce en IUSA



Ante la necesidad de crear un e-commerce que se adaptara a lo establecido, IUSA enfrentaba el reto de cambiar sus ventas sin sacrificar su modelo de negocios. Ante esto, ofrecer un catálogo tan amplio, que además cuenta con diferentes categorías de productos.

IUSA, con todos estos años de experiencia en México, se mostraba con cierto desconocimiento en temas digitales y por lo mismo, pensaba que la adaptación podría ser más complicada. IUSA se preguntaba: ¿Qué solución puede ayudar a adaptar todo el catálogo, tener una tienda en línea funcional y asegurar que la experiencia del usuario sea la adecuada? Ahí, encontraron a Adobe y a Wolf Sellers, Gold Solution Partner.

## Los retos principales

- Tener una tienda en línea funcional
- Adaptación al amplio catálogo de productos
- Ofrecer una experiencia al cliente funcional, amigable y sencilla

“ El principal reto era adaptar su sitio, sobre todo con una fórmula de ventas probada durante tantos años. Con Adobe Commerce, permitimos a IUSA mantener sus procesos de ventas con los mismos resultados y ayudamos a adaptar todo a su manera de trabajar”.

**Mario Juárez**

Enterprise Sales Manager, Adobe Commerce



# Adaptación a la medida con Adobe Commerce.

IUSA necesitaba una plataforma capaz de brindar la mejor experiencia a sus usuarios, sumado a la necesidad de contar con su catálogo completo sin afectar el armado del sitio y claro, integrar cada uno de los procesos que tenían con sus clientes.

La compañía consideró que el e-commerce se estaba convirtiendo en una parte cada vez más importante en el sector, por lo que trabajó con Adobe Commerce para construir un nuevo canal que le permitiera acercarse a nuevos clientes y ser competente en el mercado.

De la mano a Adobe, el partner Wolf Sellers apareció en la ecuación. Wolf Sellers una agencia de desarrollo de plataformas de e-commerce para canales B2B & B2C, MarketPlace y, en conclusión, soluciones a la medida.

Con Wolf Sellers, el principal motivo era adaptar la solución de Adobe Commerce a cada uno de los procesos ya establecidos de IUSA sin modificarlos ni afectarlos.

Adobe Commerce junto a Wolf Sellers fueron las piezas fundamentales para facilitar la integración de la plataforma, y que cada proceso de IUSA se mantuviera intacto para ofrecer la mejor experiencia posible.



El caso de IUSA ha sido muy exitoso. Uno de sus aciertos es darle prioridad al home del sitio, implementar funciones como una sección de nuevos productos y más vendidos y un carrusel de remate que ha sido muy exitoso. Ahora trabajaremos en la migración del sitio a la nueva versión de Adobe Commerce para implementar mejoras que respondan a sus crecientes necesidades”.

**Jorge Lara**

Chief Management Officer en Wolf Sellers  
Adobe Commerce Gold Partner



# Un acierto en todos los frentes.

Gracias a Adobe Commerce, IUSA pudo implementar completamente su catálogo, sin sacrificar la experiencia de sus usuarios dentro de su e-commerce. Ante esto, la sencillez del proceso hizo que el usuario pudiera navegar sin mayor problema a través de la plataforma.

Debido a la flexibilidad de la plataforma de Adobe, se pudieron integrar tareas complejas como la facturación automática, un requerimiento vital en la implementación.

Además, se implementaron integraciones importantes como el sistema de dos paqueterías con reglas distintas: el área logística de IUSA para entregar productos grandes como tinacos; y la paquetería con Fedex para productos más pequeños, donde además se integra el monitoreo de los costos en tiempo real para incluir el precio final de manera automática.

También permitió integrar diversas opciones de pago en la plataforma y obtener la trazabilidad de los anuncios que se convirtieron en compras.



Hemos intentado con muchas plataformas sin éxito. En Adobe Commerce encontramos un player a un costo entendible, con el músculo perfecto para e-commerce y con la posibilidad de seguir implementando cambios en la plataforma. La plataforma es un avión, tenemos que cerciorarnos que nuestros pilotos son los adecuados para manejar esta plataforma”.

**Marco Rodríguez**

Gerente de Marketing Digital & e-commerce en IUSA

Con esto, las ventas de IUSA crecieron y su plataforma logró adherirse a los 83 años de historia que la compañía tiene. Con esta innovación, la empresa puede conseguir que la digitalización de procesos sea más completa y que todo lo que se propongan se cumpla.

IUSA cuenta con diferentes proyectos en canales digitales; sin embargo, Adobe Commerce fue la plataforma que mejor se adaptó a las necesidades que tenía con esta tienda en línea.



Con Adobe Commerce, estamos creando nuevas experiencias para cumplir con las exigencias de los clientes y creando nuevas pasarelas de pago que se adhieran a estas necesidades”.

**Marco Rodríguez**

Gerente de Marketing Digital & e-commerce en IUSA

# Una solución a tu medida.

Adobe Commerce te permite personalizar las compras y las experiencias de compra integrales a gran escala mediante la oferta de promociones personalizadas, completamente adheridas a tus necesidades y a tu medida. Mejora la experiencia de usuario y comienza un nuevo camino en tu compañía.

[Agenda una demo](#)



© 2022 Adobe. Todos los derechos reservados

Adobe, el logo de Adobe, y Adobe Commerce son marcas registradas o marcas comerciales de Adobe en los Estados Unidos y/o en otros países.