

EMPRESA

Vent-A-Hood® Co., Ltd.

UBICACIÓN

Richardson, Texas (EE. UU.)

SOFTWARE

Autodesk® Inventor®
Autodesk® Configurator 360™
Autodesk® Vault

Una configuración convincente de los productos genera eficiencia y ventajas

Vent-A-Hood optimiza el diseño y la ingeniería de campanas extractoras personalizadas con las soluciones de Autodesk para el modelado 3D, la automatización de ingeniería y la gestión de datos.

"Sin Autodesk, no podríamos transformar las ideas de los clientes en diseños viables de un modo tan sencillo. Ahora nuestros presupuestos y dibujos son mucho más precisos".

– Mike Sy

Director de tecnología y compras
Vent-A-Hood



Imagen por cortesía de Vent-A-Hood.

Acortar la distancia entre lo factible y lo práctico

Fundada en 1933, la empresa Vent-A-Hood® Limited es el primer fabricante de campanas extractoras y de ventilación de cocinas domésticas. La empresa se ganó su reputación gracias al sistema de extracción Magic Lung® con un exclusivo diseño, una idea singular que continúa estando a la vanguardia de la tecnología de ventilación de cocinas.

En la actualidad, Vent-A-Hood lidera el mercado de alta calidad de ventilación de edificios residenciales. Sus empleados altamente cualificados fabrican productos de máxima calidad que se venden directamente a los consumidores y a través de una amplia red de proveedores y distribuidores.

El reto

"Podemos fabricar prácticamente cualquier cosa que el cliente desee, dentro de las limitaciones físicas del sistema de extracción", comenta Mike Sy, director de tecnología y compras. "Pero lo que realmente necesitábamos era una forma de ayudar a personalizar la campana sin exceder los límites de lo que podemos fabricar de manera eficiente, garantizando el cumplimiento de los plazos de entrega".

Antes de trabajar con Autodesk, Vent-A-Hood tenía que utilizar procesos tediosos con los distribuidores, como crear bocetos a mano, a fin de determinar las necesidades del cliente y los precios. "Esto requería muchas llamadas, notas manuscritas, correos electrónicos y documentos escaneados", comenta Sy. "Era un proceso muy engorroso".

Como consecuencia, cualquier matiz del diseño podía dar lugar a una ronda de comentarios del cliente al distribuidor y a Vent-A-Hood, y viceversa. Esto no solo afectaba a la eficiencia de la empresa, sino que creaba conflictos entre lo que necesitaba el equipo de ventas para satisfacer las expectativas del cliente y lo que necesitaba el equipo de ingeniería para diseñar un producto de gran calidad.

"La precisión en los dibujos y los presupuestos es indispensable para nuestro negocio personalizado", añade Sy. "Los clientes siempre tienen prisa, pero también tienen necesidades muy específicas en lo referente a elementos decorativos, bandas verticales, operaciones de labio, superposiciones de campana, etc. Necesitan poder visualizar el producto final con precisión".

Autodesk Inventor ayuda a Vent-a-Hood a diseñar productos configurables y a ganar más contratos.

La solución

“Nuestros productos no son un complemento más en la cocina”, explica Sy. “Con frecuencia son el elemento central y el más decorativo que el cliente espera adquirir para su cocina. Antes, no podíamos ofrecer una representación verdaderamente precisa y de forma rápida a nuestros clientes para asegurarnos de que se ajustaba a lo que tenían en mente. En este sentido, Inventor es decisivo”.

El equipo de Vent-A-Hood utiliza Autodesk® Inventor® para diseñar y fabricar productos utilizando las funciones de ingeniería basada en reglas que ofrece el software, a fin de capturar y reutilizar las características existentes de las campanas extractoras, en lugar de diseñar cada producto personalizado desde cero.

“Autodesk Inventor nos permite crear diseños, además de ver cuál será el aspecto del producto acabado”, comenta Sy. “Sin Inventor, no podríamos transformar las ideas de los clientes en diseños viables de un modo tan sencillo. Ahora nuestros presupuestos y dibujos son mucho más precisos”.

El configurador en línea ofrece una extraordinaria experiencia a los clientes

La empresa utiliza Configurator 360™, un servicio en la nube que permite a ingenieros y clientes acceder a configuraciones de productos 3D en un entorno móvil o una web de marca personalizada.

El portal “Build-A-Hood” simplifica el proceso de personalización al guiar a los clientes a través de los pasos necesarios para diseñar la campana extractora idónea, con arreglo a los parámetros especificados en los modelos de ingeniería en Inventor. El resultado es una renderización visual 3D que incluye todas las especificaciones físicas y la información sobre precios. Prácticamente toda la gama de productos de Vent-A-Hood se puede personalizar a través del portal.

“El equipo de Autodesk ha sido fundamental para que el portal Build-A-Hood se convirtiera en realidad” añade Sy. “Y como el servicio Configurator 360 está basado en la nube, no tengo que preocuparme del mantenimiento”.

Para gestionar los datos de ingeniería y CAD, Vent-A-Hood utiliza Autodesk® Vault. Este programa de software permite a los ingenieros de la empresa organizar sus datos de diseño, gestionar la documentación y hacer un seguimiento de las modificaciones que afectan a las campanas extractoras (estándar y personalizadas) cuando los clientes cambian de opinión.

Mejora de la eficiencia de ingeniería y la satisfacción del cliente

El tiempo necesario para la creación de un modelo completo de campana extractora personalizada se redujo de un mes a solo un par de horas en muchos casos. Poder ofrecer un sistema estandarizado para preparar presupuestos con ayuda de Configurator 360 resultó ser clave.

“Nuestro equipo estaba desbordado con las solicitudes diarias de presupuestos personalizados”, explica Sy. “Al optimizar ese proceso, hemos recuperado horas de ingeniería que se han dedicado al desarrollo de productos. El ahorro de tiempo tiene un valor inestimable”.

Los clientes también se están dando cuenta. Las sesiones de los usuarios en el portal Build-A-Hood han aumentado un 28%, en comparación con la anterior herramienta de personalización en línea, cuyo alcance era relativamente limitado. El número de usuarios ha aumentado un 24% y se espera que crezca aún más cuando Build-A-Hood comience a publicitarse en 2017. Las páginas consultadas se han reducido un 15% porque los clientes no tienen que visitar páginas separadas para cada función que seleccionan. Y, lo más importante, las sesiones nuevas han crecido un 10% y las solicitudes de presupuesto (RFQ) están aumentando.

“El incremento de las RFQ es importante para nosotros”, comenta Blake Woodall, vicepresidente sénior de marketing. “Cuando los clientes solicitan un presupuesto, les enviamos un vínculo a una página para que examinen el modelo que han configurado y descarguen una hoja con todas las especificaciones. Esto ha mejorado considerablemente la precisión de los presupuestos y ha reducido el intercambio continuo de información que antes exigía el proceso”.

Las RFQ de Vent-A-Hood a través de Build-A-Hood han aumentado, mientras que las solicitudes que se procesan manualmente han disminuido considerablemente.

De cara al futuro, Vent-A-Hood trabaja con Autodesk para ofrecer datos de Building Information Modeling (BIM) directamente a partir de los modelos de fabricación desarrollados en Inventor. El 14% de los modelos de Configurator 360 de Vent-A-Hood son compatibles con BIM, y está previsto que esa funcionalidad esté disponible pronto para el público.

“El contenido de BIM a petición será inmenso”, añade Sy. “Todos los meses recibimos al menos una docena de llamadas de arquitectos y diseñadores que nos piden datos de BIM. Al suministrar modelos BIM directamente a través de nuestro configurador de productos en línea, esperamos incrementar nuestro negocio”.

Gracias a Configurator 360, hemos conseguido un efecto inmediato. La personalización bidimensional no funcionaba. Ahora ofrecemos a los clientes una experiencia mucho más real.

– Mike Sy
Director de tecnología y compras,
Vent-A-Hood

Más información

Para obtener más información acerca de cómo las aplicaciones de Autodesk ayudan a las empresas a ahorrar tiempo y dinero, visite autodesk.com/inventor.

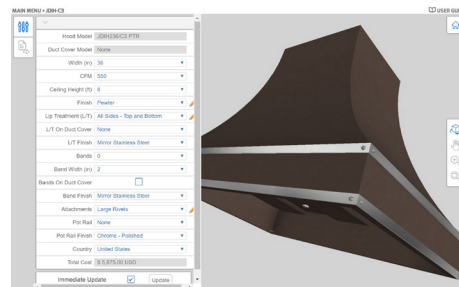


Imagen por cortesía de Vent-a-Hood.