

CASO DE ÉXITO EN EL SECTOR DE LOS COMPONENTES ELECTRÓNICOS

## Fabricante de semiconductores

Este fabricante de semiconductores utiliza Kofax Kapow™ para gozar de datos actualizados sobre el contenido del sitio web, y así puede gestionar mejor un catálogo web de guías de diseño y ensamblaje de productos que no deja de cambiar. Hoy en día, la compañía puede garantizar que los clientes disponen de la información precisa que necesitan para configurar e implementar productos de forma segura y efectiva, además de impulsar nuevas iniciativas de automatización y datos inteligentes.

### El desafío

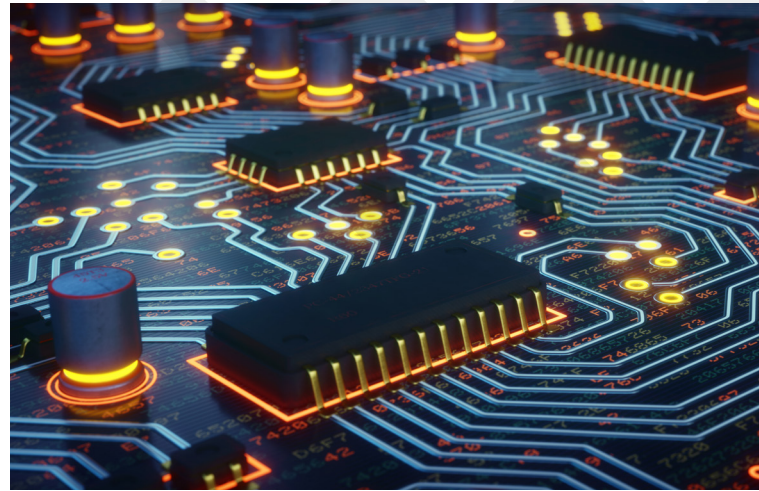
En los últimos años, este fabricante de semiconductores se ha centrado en diversificar su cartera de clientes (centrada tradicionalmente en grandes empresas) dirigiéndose a pequeñas y medianas compañías en mercados regionales. Para muchos de estos clientes más pequeños, la eficiencia es clave. Para cerrar negocios, el fabricante debe ofrecer soluciones que le ofrezcan más valor por su dinero, y sean fáciles y rápidas de implementar.

Un portavoz de la compañía afirmó: «Muchos de los productos que fabricamos están diseñados para integrarse en dispositivos electrónicos más grandes, y suelen ensamblarse en placas de circuitos impresos (PCB, por sus siglas en inglés). Proporcionamos objetos con un diseño detallado para todos nuestros productos, sobre todo gemelos digitales descargables en diferentes formatos de diseño para ayudar a los clientes a utilizarlos directamente para integrarlos en sus aplicaciones y soluciones.

«Estos componentes PCB (gemelos digitales) son un recurso clave especialmente para clientes más pequeños, que pueden carecer de conocimientos internos sobre los entresijos del diseño de circuitos y deseen evaluar el comportamiento del producto dentro de su propio entorno de diseño».

El fabricante confecciona su cartera de productos y la documentación relacionada, incluyendo modelos de diseño, que están disponibles gratuitamente en el sitio web de la compañía. Sin embargo, con una cartera que abarca miles de productos, no era una tarea fácil garantizar que la documentación relacionada estaba disponible de manera inmediata y era fácil de gestionar (por no mencionar que estuviera actualizada).

El portavoz continuó: «Estamos lanzando nuevos productos y adaptando diseños constantemente, y también resulta crucial



*Esta compañía se especializa en fabricar semiconductores y sistemas para los sectores automotriz, industrial y multimercado, así como tarjetas inteligentes y productos de seguridad.*

### Solución utilizada:

- ◆ Kofax Kapow™

### Foco:

- ◆ Extracción de datos web

---

**«Uno de nuestros empleados recomendó sin dudarle Kofax Kapow. Evaluamos otras soluciones pero no había duda. Sólo Kapow ofrecía de serie las funciones que estábamos buscando».**

Portavoz, fabricante de semiconductores

---

que mantengamos actualizado el contenido relacionado con el producto. En el pasado, nuestros empleados tenían que buscar manualmente en nuestro sitio web para validar y enriquecer la información existente sobre el producto. Considerando que gestionamos una cartera de más de 6000 productos, ¿puede imaginar la cantidad de tiempo que dedicábamos!

Confiar en métodos manuales significa que simplemente no nos resultaba posible garantizar que el contenido de nuestros productos en línea estuviera completo y fuera exacto. Y si nuestros clientes no pueden encontrar la información que están buscando, puede que recurran a uno de nuestros competidores, un riesgo que no podemos permitirnos mientras nos expandimos a nuevos mercados».

## Solución

Al buscar una forma de eliminar las lagunas de contenidos, el fabricante recurrió a Kofax Kapow, una potente solución de integración de información y automatización robotizada de procesos que interactúa con sitios web y otras aplicaciones para adquirir, optimizar y enviar información hacia bases de datos y sistemas de empresa.

«Uno de nuestros empleados recomendó sin dudarle Kofax Kapow», afirmó el portavoz. «Evaluamos otras soluciones pero no había duda. Solo Kapow ofrecía de serie las funciones que estábamos buscando. Trabajamos con Kofax para garantizar que la solución se implementara de la mejor forma posible. Fue una experiencia positiva y estamos muy satisfechos con los resultados de nuestra colaboración».

Usando Kofax Kapow, el fabricante desarrolló flujos de procesos de integración (conocidos comúnmente como robots de software) que interactúan con el sitio web de la compañía para extraer guías de productos y contenidos relacionados. Al analizar los resultados del contenido extraído, los equipos pueden comprender qué contenido está disponible y dónde puede faltar información o ser inexacta.

«Kofax Kapow nos permite ver lo que otros no pueden», afirmó el portavoz. «Es mucho más fácil para nosotros mantenernos al día cuando se introducen nuevos productos y otros se convierten en obsoletos. Y mientras que, en el pasado, cada jefe de producto era responsable de revisar y publicar el contenido, hoy en día todo lo lleva a cabo el equipo centralizado de servicios. Esto ha aportado un nuevo control y consistencia a la publicación y gestión de contenidos, y ahora las personas tienen más confianza en que la información de nuestra web es exacta».

El fabricante también está buscando formas de utilizar Kapow para automatizar el proceso de publicación de contenidos. El portavoz señaló: «En este momento, confiamos en otras herramientas para publicar información sobre los productos

---

**«¡Kofax Kapow elimina el trabajo más tedioso! Necesitaríamos entre diez y quince personas para hacer el trabajo que lleva a cabo Kapow y, para ser sincero, es un trabajo que nadie quiere hacer».**

Portavoz, fabricante de semiconductores

---

en nuestro sitio web pero estamos interesados en automatizar este proceso con Kofax Kapow. Tiene potencial para aumentar todavía más la eficiencia en la gestión de contenidos».

## Resultados

Hoy en día, el fabricante está impulsando un enfoque centralizado y muy eficiente para gestionar contenidos en línea, lo que permite ofrecer un mejor servicio en las primeras interacciones con el cliente o First Mile™, como las denomina la compañía, y todo mientras ayuda a mejorar la productividad de los equipos internos.

«Hemos reducido considerablemente el tiempo y el esfuerzo que nuestro personal dedicaba a gestionar y actualizar la documentación de los productos en nuestro sitio web», observó el portavoz. «¡Kofax Kapow hace todo el trabajo duro por nosotros! Necesitaríamos entre diez y quince personas para hacer el trabajo que lleva a cabo Kapow y, para ser sincero, es un trabajo que nadie quiere hacer».

Y, lo que es más importante, podemos garantizar que la información del producto disponible para los clientes en nuestro sitio web está completa, es fácil de encontrar y está lo más actualizada posible. Estamos dando a los clientes un acceso mucho más directo al contenido que necesitan, lo que les ayuda a trabajar más eficazmente cuando diseñan y desarrollan soluciones basadas en nuestros productos. Ahora que podemos estar seguros de que los clientes están trabajando con las guías de producto más recientes, aumenta la probabilidad de que estén aplicando nuestros componentes tal como fueron diseñados, lo cual ayuda a garantizar que los productos finales funcionan de forma segura y correcta».

## Nuevas posibilidades

Animado por su éxito inicial al automatizar la extracción de datos desde su propio sitio web, el fabricante ha lanzado una iniciativa para optimizar la sindicación de contenidos hacia los sitios de sus partners de distribución.

«Los distribuidores juegan un rol importante en nuestro esfuerzo de ventas, ya que nos ofrecen un mercado mucho más amplio para promover nuestra tecnología», afirmó el portavoz. «Trabajamos con unas quince compañías distribuidoras y todas ellas mantienen catálogos web que contienen nuestros productos y la documentación relacionada. Nos interesa cerciorarnos de que disponen de la información más completa y actualizada sobre todos nuestros productos porque eso nos ayuda a maximizar las ventas».

Al usar Kapow, el fabricante puede navegar automáticamente por los sitios web de los distribuidores con precisión, encontrando y extrayendo el contenido relacionado con sus productos, y usar todos estos datos nuevos para detectar dónde pueden existir lagunas en la información.

El portavoz concluyó: «Kofax Kapow hace que sea mucho más fácil garantizar que nuestros distribuidores están trabajando con el contenido de producto más completo y actualizado. Digitalizamos sus sitios web semanalmente y, si falta algún contenido, podemos proporcionarlo rápidamente con la información que necesitan para cubrir las lagunas. Cuanta más información tengan los distribuidores sobre nuestros productos, más fácil será que los vendan. Es una situación en la que ambas partes salimos ganando y otro gran ejemplo de cómo Kofax Kapow está ayudando a la empresa a alcanzar nuevas cotas de éxito».

---

**«Kofax Kapow está ayudando a la empresa a alcanzar nuevas cotas de éxito».**

Portavoz, fabricante de semiconductores

---

En el futuro, el fabricante planea aprovechar Kofax Kapow como un factor estratégico para emprender varias iniciativas de automatización y datos inteligentes. La compañía está evaluando varios proyectos potenciales, incluyendo el uso de Kapow para automatizar complejas actividades de control del tiempo que actualmente se llevan a cabo con hojas de cálculo, para disponer de inteligencia de negocio en tiempo real sobre los datos de investigación propios y para automatizar el estado del sitio web.

---

**Lea más casos de éxito de nuestros clientes globales en [kofax.es](http://kofax.es)**