

Case Study

Emporio Italia & ThinkOpen Solutions

Alimentação & Horeca · Distribuição · Portugal

Crescimento a dobrar por ano: quando o sistema tem de acompanhar o negócio.

Como a Empório Italia unificou stocks, logística, CRM e portal B2B Horeca numa única plataforma.



A Empório Italia é uma empresa portuguesa, fundada há cinco anos por dois empreendedores italianos, que se dedica à importação e distribuição de produtos alimentares e vinhos italianos.

Atualmente, serve o maior portal B2C de produtos italianos em Portugal, bem como cerca de 400 a 500 clientes do setor Horeca na zona de Lisboa, registando um crescimento anual de 100%.

Com uma frota própria de distribuição refrigerada e um catálogo com mais de 1800 artigos, a Empório Italia destaca-se pela sua capacidade de servir diariamente centenas de restaurantes, fine dinings e pizzarias com produtos frescos de origem italiana.



O desafio:

«Os lotes são absolutamente fundamentais para nós. O sistema anterior simplesmente não os suportava.»

À medida que a Empório Italia registava um crescimento anual de 100%, o Moloni — um software de faturação básico utilizado até então — foi revelando as suas limitações.

Sem gestão de lotes, essencial para o controlo de produtos frescos com prazos de validade, e sem visibilidade real sobre stocks e margens, a operação tornou-se cada vez mais frágil.

A análise financeira dependia de ferramentas externas ligadas a um sistema incompleto e os dados disponíveis não eram fidedignos.

Com mais de 1800 artigos no catálogo e centenas de clientes do setor da hotelaria e restauração a servir diariamente, tornou-se inevitável a necessidade de um ERP robusto.

Características do projeto

Indústria

Alimentação & Horeca · Distribuição

Dimensão

~20 colaboradores

Apps Odoo: Inventário · Compras · CRM · Email Marketing · Vendas · Contactos · Portal B2B · Picking · IA & Automação.

Gestão de lotes e rastreabilidade em tempo real.

Antes de implementar o Odoo, a gestão de produtos frescos era feita manualmente, sem possibilidade de rastrear os lotes e sem visibilidade sobre as validades e os movimentos de stock.

Com a implementação do Odoo, a Empório Italia passou a ter uma **rastreabilidade completa por lote, com controlo de validades e de movimentos de stock em tempo real** — um requisito crítico para uma empresa que trabalha diariamente com produtos frescos.

Poupança significativa e ROI imediato.

A implementação do Odoo produziu resultados financeiros concretos e imediatos.

A substituição do Mailchimp pelo módulo de Email Marketing do Odoo permitiu uma **poupança de cerca de 200 € por mês**.

Os desenvolvimentos realizados internamente, que noutras plataformas teriam exigido equipas externas especializadas, **permitiram poupar dezenas de milhares de euros**.

Portal B2B Horeca: uma plataforma construída de raiz.

O **emporiaitalia.pro** é hoje uma das **plataformas B2B Horeca** mais completas do mercado português.

Desenvolvida com base no Odoo, permite aos clientes do setor Horeca **gerir as suas encomendas em regime de self-service, com ligação direta ao stock e à faturação em tempo real**. O portal foi desenvolvido internamente pelo próprio Carlos Costa, diretor de operações da empresa, com recurso a inteligência artificial, sem necessidade de recorrer a equipas externas especializadas.

Gestão em tempo real.

Antes de utilizar o Odoo, as decisões eram tomadas com base em dados dispersos por várias ferramentas externas.

Hoje, a equipa de gestão recebe diariamente um **relatório automático com informações sobre vendas por canal, margens, produtos mais vendidos, encomendas sem portes e alertas operacionais**. Este relatório é construído sobre o Odoo, com Python e JSON, e contém dados 100% fiáveis.

Implementação rápida com margem para crescimento.

A ThinkOpen garantiu a base técnica em 4 a 5 meses. A Empório Italia desenvolveu sobre ela apps próprias, automações e um portal B2B Horeca de raiz.



No final de cada dia, sabemos o que aconteceu e o que não aconteceu, com informação completamente detalhada e de uma qualidade altíssima.



Feedback e resultados

«O Odoo é, possivelmente, a opção menos óbvia, mas foi a melhor decisão que tomámos. Conseguimos explorar todo o potencial do sistema e transformar por completo a nossa capacidade de gestão.»

«Sinto que tenho o sistema que desejo. Mais do que isto, virtualmente, é impossível.»

«Poupámos o custo do Mailchimp, que nos custava 200 euros por mês, e ainda dezenas de milhares de euros em desenvolvimentos que, noutras plataformas, teríamos de entregar a empresas especializadas...»

«[Sobre o portal B2B Horeca, desenvolvido com base no Odoo]: «Será talvez uma das melhores plataformas Horeca em Portugal neste momento.»

Carlos Costa | Emporio Italia
Chief Operating Officer