

# AUTOMOVIL

de Venezuela

PRIMERA REVISTA AUTOMOTRIZ VENEZOLANA INTERNACIONAL



PEUGEOT BB1

AÑO 49 / No. 579  
OCTUBRE 2009  
BsF 7,00



7 592886 001309

[www.automovildevenezuela.com](http://www.automovildevenezuela.com)

**SALÓN DEL  
AUTOMÓVIL DE  
FRANKFURT**

**VOLVO C30 MAZDA MX-5 SUPERLIGHT**

Ronald Plaza de Gente Inalámbrica

## LOS EQUIPOS MÓVILES PDA REVOLUCIONAN LOS PROCESOS DE VENTAS

*Agilidad en los procesos, ahorro de costos en papelería y ahorro de tiempo y mejoramiento de la imagen es lo que GI puede ofrecer a sus clientes con un nuevo software dirigido hacia el área de ventas.*

POR PERLA SALAZAR

*La electrónica, cada día hace la vida más fácil a las personas. Simplifica las operaciones, agiliza los procedimientos y nos conecta con el futuro. En el campo automotor, más allá de las interesantes soluciones que encontramos en el automóvil, las actividades que rodean a los negocios dentro del sector también comienzan a cambiar por el efecto de la tecnología. Es el caso del área de venta de repuestos, donde se ofrecen nuevas ventajas a las empresas que abren las puertas a los procesos electrónicos realizados a través de computadoras de mano.*

Sobre el tema conversamos con Ronald Plaza, Presidente de Gente Inalámbrica, una empresa dedicada a acercar a las personas a la tecnología, quien nos comenta sobre la nueva herramienta de trabajo "Moviliza", un sistema orientado hacia las fuerza de ventas:

—Le pusimos este nombre al software, porque es algo que le da mayor movilidad a los vendedores —asegura Plaza—. El vendedor va a tener su equipo PDA o computadora de mano, se va a conectar con el sistema administrativo de la empresa desde cualquier parte del país donde se encuentre y desde allí se va a traer, las cuentas por cobrar, la lista de precios, toda la información necesaria a disposición en su equipo móvil.

*¿Por qué lo promueven en el sector de repuestos?*

—En el área automotriz caímos no sé si fue por casualidad o porque había una mayor necesidad, pero empezamos a tener varios clientes de esta área. El primero fue la gente de Fiat, por allá en el año 2004 cuando le montamos un software para manejar el inventario. Moviliza permite eliminar costos como la impresión de listas de precios, que en el área de repuestos puede ser hasta de 8 mil productos. Normalmente cada vez que hay que cambiar precios se tiene que volver a imprimir enormes listas, mientras que con este sistema no ocurre eso, porque los cambios llegan directamente a los equipos que tienen los vendedores.

Ronald Plaza nos comenta que aproximadamente un 80 por ciento de sus clientes están en el área de repuestos, donde el sistema permite agilizar operaciones de venta y despacho.



—Como clientes nuestros tenemos a: Salas Hijos, Clardica en Mérida, La Cordialidad, Ivanfica de San Cristóbal, tenemos Hiperruedas del área de rines en Turmero, Grupo ZZ en el área de cauchos en Cagua y en Caracas, Elreca, Representaciones Llosa, Unitec y Representaciones Asiáticas en Maracay.

### ACENTO EN EL ENTRENAMIENTO

Gente Inalámbrica se originó en el área de entrenamiento y luego se fue hacia la implementación de programas que permiten agilizar los procedimientos en las empresas.

-Creamos un curso en Venezuela para enseñarles a las personas sobre cómo manejar estos equipos móviles que llaman PDA, y que hoy en día son los Blackberry. Con ese curso nos empezaron a venir clientes de diferentes empresas y luego les redescubrimos necesidades a los empresarios.

Actualmente Gente Inalámbrica mantiene una alianza con la empresa FyB Sistemas de Argentina, que es la encargada de desarrollar el software adaptado a las necesidades de las empresas venezolanas.

El acento en el entrenamiento, según explica Plaza, es lo que diferencia a esta empresa de otras compañías que se limitan a suministrar equipos móviles y software.

-No solamente le vamos a vender un software (al cliente), sino que también le vamos a dar entrenamiento. Le enseñamos qué es esta computadora de mano, cómo ser más productivo, cómo manejar los correos, los contactos, las citas, del día a día. Entonces primero les damos un curso de cómo manejar la solución y luego le impartimos otro sobre cómo manejar el equipo y cómo ser más productivo con la fuerza de ventas.

### VENTAJAS TANGIBLES

Atrás quedan los engorrosos procesos de pedidos, las largas listas de precios y los lapsos de espera para que los productos solicitados lleguen a su destino. Las ventajas están a la vista, según asegura Plaza:

-La empresa logra hacerse más productiva en un 70 por ciento aproximadamente. Elimina costos de papel, costo de talonarios, costo de transmisión de datos y ahorra tiempo, porque normalmente un camión está esperando que llegue el pedido para poder cargar. Con este sistema, como los pedidos llegan continuamente, el camión va cargando y sale en el menor tiempo posible a despechar. Aligera el proceso por todos lados y mejora la imagen de la empresa frente a su cliente. Eso es básicamente para distribuidores que manejen fuerza de ventas en la calle y resulta especialmente útil para los que atienden pedidos en todo el país.

#### ¿Qué le ofrecen al cliente?

-Por un lado le adecuamos el sistema al software de la empresa, trabajamos con Saint, Profit o Mixnet, entre otros. Una vez instalado viene la parte de suministro de equipo y luego el entrenamiento que es la fase final. Les damos una especie de curso de ventas de cómo ser más efectivo con este equipo que le permite manejar contactos, tareas, calendario, grabaciones de voz, puede grabar una reunión y a la vez revisar los correos y chatear con la oficina. Eso es lo que se llama un vendedor integral de hoy en día.

También para los vendedores, según apunta Plaza, el sistema resulta beneficioso, ya que al emplear menos tiempo con cada cliente, puede realizar más visitas y ser más productivo.

-Al vendedor le facilita el trabajo, por ejemplo, para buscar los precios de un producto ya que resulta mucho más rápido. Tiene listas de clientes, de precios, así como estadísticas que le permiten ver qué tan productivo ha sido en su trabajo. Normalmente cuando un vendedor sale a la calle al final del día no sabe cuánto ha vendido y tendría que ponerse con una calculadora a sumar, mientras que aquí el aparato le indica cuántos clientes ha visitado, qué tanto ha vendido, cuál ha sido su efectividad, qué producto ha vendido más, tanto en cantidad como en bolívares. Es como tener un sistema de computadora, pero lo carga en la palma de la mano.

Finalmente, Ronald Plaza nos confiesa que actualmente sus acciones están encaminadas a llegarle a las pequeñas y medianas empresas, porque hay una necesidad en esos sectores y por otra parte, es más fácil entrar y negociar, además de que el trabajo de instalación se hace más rápido.

# automechanika SHANGHAI

Shanghai International Trade Fair for Automotive Parts,  
Equipment and Service Suppliers  
上海國際汽車零配件·維修檢測診斷設備及服務用品展覽會

### La mayor feria de Asia para componentes, equipamiento y servicios de automoción

2008: datos destacados:

- Aumento del área de exposición un 80%
- 92.000 m<sup>2</sup>, 8 pabellones
- 1.982 expositores
- 30.845 visitantes

Del 9 al 11 de diciembre de 2009  
Shanghai New International Expo Centre  
Shanghai, China

Everything that makes autos move 全能驅動 蓄勢待發



Para más información:  
Rosalba Zepeda  
Tel. (58) 212 277 38 40  
Fax. (58) 212 277 38 12  
info@venezuela.messefrankfurt.com / rosalba.zepeda@cavenal.org  
www.automechanika-shanghai.com