

Preguntas que hacen los posibles DISTRIBUIDORES

PREGUNTAS FRECUENTES PARA NUEVOS DISTRIBUIDORES

- 1.- ¿Qué es un ERP? Planificación de recursos empresariales (Enterprise resource planning) son sistemas de información gerenciales que integran y manejan muchos de los negocios asociados con las operaciones de producción y de los aspectos de distribución de una compañía comprometida en la producción de bienes o servicios. Los objetivos principales de los sistemas ERP son: Optimización de los procesos empresariales. Acceso a toda la información de forma confiable, precisa y oportuna (integridad de datos). La posibilidad de compartir información entre todos los componentes de la organización. Eliminación de datos y operaciones innecesarias de reingeniería. El propósito fundamental de un ERP es otorgar apoyo a los clientes del negocio, tiempos rápidos de respuesta a sus problemas, así como un eficiente manejo de información que permita la toma oportuna de decisiones y disminución de los costos totales de operación.
- 2.- ¿Qué se necesita para ser distribuidor? Tener disposición para vender el sistema, ganas de aprender algo totalmente diferente, tener conocimientos de ventas y de atención al cliente, tener un área de asesoría (de preferencia).
- 3.- ¿Cuál es el costo beneficio del sistema es decir en cuanto tiempo recuperan la inversión los clientes? El retorno de la inversión está garantizado en menos de un año cuando el sistema se utiliza al 100%. Para que un cliente recupere su inversión sería de los 6 a 9 meses, esto dependiendo de la actividad de la empresa. Nota: *Si su flotilla es de 10 camiones, el sistema le apoyará en aprovechar más de 2 millones de pesos anuales aprovechando las facilidades administrativas. (Sujeto a ciertas condiciones) *Si su flotilla es de 10 camiones, el sistema le apoyará en ahorrar más de 10 mil dólares anuales. (Sujeto a ciertas condiciones)
- 4.- ¿Qué datos se necesitan del cliente para elaborar una cotización? Nombre de la empresa, contacto, dirección, teléfono de la empresa, correo electrónico, página Web, con cuantas unidades cuentan o un aproximado y cuantos usuarios van a usar el sistema. (Esto para sacar costos exactos para el cliente)
- 5.- ¿Qué necesita del cliente para adquirir el sistema o que infraestructura debe tener el cliente? Tener equipos de computadoras, red por cable o inalámbrica, Internet (para la localización satelital), si tendrán sucursales: tener conexión las terminales con el servidor y configuración de un terminal Server, así como también estar abierto a nuevos cambios en su empresa. Estos datos se encuentran en la opción de especificaciones técnicas.
- 6.- ¿Por qué ofrecer nuestro producto y no el de alguien más? Porque ofrecemos excelente precio, porque contamos con área de soporte y línea directa para el distribuidor, por el apoyo en ventas que se le pueda dar al distribuidor al hacer algún tipo de evento, porque somos accesibles a nuevas peticiones por parte del cliente, el sistema no es por módulos, ofrecemos un sistema integral donde le podrá ayudar al cliente en un 100% en la operación diaria y más por la amplia experiencia que tenemos en ese ramo desde hace más de 10 años.
- 7.- ¿Cuánto ganaría por cada cierre de venta que haga? Ganaría un mínimo de 20% de la venta. Hablando en dinero serían como mínimo unos 1000.00 dólares por sistema vendido, así como también un cliente más en su cartera de clientes.
- 8.- ¿Se conecta con un sistema de rastreo satelital o algún navegador? Si, el sistema GM Transport actualmente trabaja con localización satelital llamado Soltrack, en dado caso que el cliente tenga ya un localizador satelital, Grupo GM puede hacer la conexión del localizador con el sistema de GM Transport.
- 9.- ¿Se pueden hacer cambios que solicite el cliente para adaptar mejor el sistema a su operación diaria? Si se pueden hacer cambios para el cliente y ayudarlo con su operación diaria dentro del sistema, los cambios serán aceptados mientras no afecte la funcionalidad del sistema, por lo general lo que se solicita más son nuevos reportes.
- 10.- ¿Si ellos tienen ya cuentan con un sistema, tenemos paquete de actualizaciones competitivas? Si contamos con actualizaciones competitivas solamente debe tener los siguientes requisitos: Debe ser un sistema comercial Debe de tener manuales Y contar con el instalador Para hacernos la entrega de esas 3 cosas y nosotros poder instalar el sistema de GM Transport.
- 11.- ¿Tienen apoyo a distribuidores en expos y/o convenciones de la localidad? Si contamos con apoyos para que los distribuidores se den a conocer localmente ofreciendo el sistema de GM Transport, podemos ayudarlos con algunos gastos para el stand, folletería, cd de demostración, promociones, entre otras cosas, si el Distribuidor requiere o le gustaría tener al fabricante en la expo y/o convención, solo es cuestión de avisar con anticipación la fecha para programar el evento.
- 12.- ¿Qué tipo de material se le dan a los distribuidores para ofertar el producto? Se le apoyará con presentaciones, folletería, cd interactivos, asistencia remota, lonas, carteles y algunos accesorios para regalar al cliente.
- 13.- ¿Cuando se le presente una duda, pregunta, problema, consulta al distribuidor, tienen asistencia con el fabricante? Nosotros contamos con un departamento de asesoría donde se les puede ayudar con la asistencia telefónica, remota o por correo electrónico para la solución de la consulta del distribuidor, sin ningún costo.
- 14.- ¿Si quiero ser distribuidor me capacitarán? Si, te capacitaríamos remotamente en todos los módulos para que adquiera el conocimiento del sistema así como algunas técnicas dentro de la base de datos o elaboración de formatos. En dado caso que gustes venir a nuestras instalaciones para la capacitación, solamente se propondría fecha para iniciar la capacitación.
- 15.- ¿Ustedes me darían los contactos a quienes tengo que localizar o los distribuidores buscarían sus propios contactos? Nosotros tenemos una base donde al distribuidor se le darían las empresas con los contactos para darle seguimiento y cierre a la venta, también el distribuidor puede buscar sus propios contactos y darle seguimiento el mismo, nosotros lo que podemos hacer es llevar todo el seguimiento y hacerle la cita para la demo al distribuidor y solamente haría la demo con el cliente y cierre. A menos de que el distribuidor quiera que el fabricante haga el cierre nosotros lo hacemos, dando al distribuidor su comisión por hacer lo más importante de la venta que es el demo y presentación con el cliente.
- 16.- ¿Ayudan a los distribuidores con algunos eventos que quieran organizar para atraer a gente transportista? Si claro, nosotros estamos de acuerdo con que se organicen eventos para atraer a la gente transportista y mostrarles el sistema para ayudarlos con la administración de su flotilla, así que el distribuidor y fabricante se ponen de acuerdo para plantear alguna idea y llevarla a cabo.
- 17.- ¿El sistema cuenta con garantía? El sistema cuenta con garantía sobre cualquier mal funcionamiento de los programas.
- 18.- ¿Qué se necesita para una implementación? Instalación del Sistema. Llevar a cabo pruebas del sistema y medios de comunicación. Adecuación de formatos (Facturas, Cartas porte, notas de crédito) Realizar las pruebas de Integración en el proyecto. Realizar las pruebas de aceptación del proyecto. Análisis de riesgos. Capacitación (en oficinas de cliente o en aulas de capacitación de

GM TRANSPORTERP). Sesiones personalizadas. Tutoriales. Manuales del Usuario. 19- ¿Qué beneficios tendría el cliente al contar con el sistema de GM Transport? Mayor cantidad de clientes atendidos y mejor servicio a sus clientes. Capacidad de crecimiento. Personal de tráfico más concentrado en sus actividades y mayor precisión en la operación. La operación de la empresa no depende de una persona. Reducción de tiempo y costos de facturación y por consecuencia recuperación del dinero en menor tiempo. Control de la flota de transporte. Datos estadísticos que permiten tomar decisiones. (Viajes por unidad, por operador, por cliente) Conocer la Utilidad por unidad de transporte, por operador. Control de consumo de combustible, llantas y otros gastos inherentes a la prestación del servicio. Seguridad de que todos los servicios prestados sean facturados. Certidumbre de la cantidad de servicios prestados. Disminución en el tiempo del cálculo de la liquidación del operador. Registros contables automáticos. Aprovechamiento al máximo de las facilidades administrativas. Control electrónico de sus operaciones. Coordinación entre los departamentos de tráfico y administración. El flujo de la información controlada y ahorro de papel. Disminución de quejas de sus clientes. Disminuir y controlar el manejo de documentos. Disminución del costo de no compartir las experiencias en tráfico. Rapidez para darle respuesta al cliente en cualquier aclaración o duda. Capacidad de reacción para solicitudes del cliente. Evitar la pérdida de tiempo por depender de la toma de decisiones de otra persona. Información valiosa disponible para la toma de decisiones. Facturación electrónica entre otros más.