

MODELO DE FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO

NOMBRE DEL PRODUCTO	Software 2.000
FOTOGRAFÍA	CONCEPTO Y DEFINICIÓN
	Software Gestión Administrativa a Medida
	USO PRINCIPAL DEL PRODUCTO
	Implantación de procedimientos de gestión integral administrativa.
	PÚBLICO OBJETIVO
	Empresas con deficiencias informáticas o con un alto volumen de trámites.
NECESIDADES	Facilitar la gestión de todos los recursos de la empresa a través de la integración de la información de los distintos departamentos y áreas funcionales. □
FRASES DE APERTURA	¿Sabe que ya se puede gestionar desde un único puesto las tareas y funciones propias de diferentes departamentos?
PREGUNTAS DE SONDEO	¿A qué actividad se dedica su empresa? ¿Qué volumen de ventas posee? ¿Le gustaría controlar las acciones de sus trabajadores? ¿Le gustaría conocer diferentes ratios de control de resultados? ¿Tiene usted implantado un programa de gestión en su empresa?
CARACTERÍSTICAS GENERALES Y TÉCNICAS	Enfocado a aquellas empresas en las que debe existir una profunda coordinación, permite registrar la contabilidad y los movimientos financieros en base a las normas establecidas, obtener beneficios que ayuden a controlar y administrar los bienes de la empresa, permite dar una respuesta inmediata a las necesidades de registro presupuestario, patrimonial, contable y administrativo, así como mantener el control de cada departamento, unidad o sección de la empresa.

BENEFICIOS	Ayuda a las empresas a contar con herramientas y aplicaciones personalizadas que se ajusten a sus necesidades para aumentar sus ventas, controlar sus costos, ser más competitivas, ofrecer un mejor servicio al cliente, dar mejores rendimientos, consolidar operaciones, ser más productivas y adaptarse a nuevas tecnologías, etc.
VENTAJAS E INCONVENIENTES	Ventajas: Facilidad para realizar los procesos en menos tiempo, incrementando la productividad de la empresa y adaptación a la empresa, cubriendo requerimientos especiales para lograr un mejor funcionamiento. Inconveniente: Largo período de tiempo de implantación (sobre todo en los aspectos de formación, comunicación, cambio de mentalidad, etc.)
OBJECIONES	"No estoy interesado", "Ya cuento con un programa de gestión", "Me parece caro", etc.
POSIBLES RESPUESTAS	"Este es un nuevo concepto de gestión", "Es innovador", "Disponemos de soluciones financieras adaptadas a las necesidades del comprador", etc.