

Gestión de clientes

PROLOGIC GESTIÓN DE CLIENTES cumple con las exigencias para el plan de digitalización para acceso a los fondos **"NEXT GENERATION EU"** dentro del programa **"KIT DIGITAL"**.

Prologic dispone de las siguientes soluciones sectoriales.
Seleccione su solución:







Gestión de clientes

PROLOGIC GESTIÓN DE CLIENTES cumple con las exigencias para el plan de digitalización para acceso a los fondos "NEXT GENERATION EU" dentro del programa "KIT DIGITAL".



La gestión de clientes está especializada en el sector de maquinaria y contempla los siguientes apartados:

Aspectos generales

Los cambios que se están produciendo en el mercado, dan aún más protagonismo al cliente, por lo que las empresas deben evolucionar bajo una óptica de marketing estratégico si quieren ser realmente competitivas.

Es necesario contar con una herramienta como PROLOGIC MÁQUINAS que permite realizar una gestión comercial completamente integrada con el resto de la aplicación:

- Conocer mejor a los clientes.
- Fidelización de los mismos.
- Disponer de una red de ventas mejor organizada.
- Procesos de venta más efectivos.
- Coordinación y seguimiento del trabajo de los comerciales.

Una buena gestión comercial marca la diferencia para poder mantener una visión global del cliente: desde el primer contacto hasta la compra y postventa.

Clientes potenciales y reales

La cartera de clientes potenciales está separada de la base de datos de cliente reales, o que aporta gran autonomía, facilitando el manejo y la coordinación del equipo comercial. En el momento en que se realiza una operación con el cliente se produce una transformación de cliente potencial a cliente real, quedando todos los movimientos en el histórico del cliente.

Control de la maquinaria de clientes potenciales y reales (tanto de maquinaria propia como de la competencia).

Presupuestos

Presupuestos a clientes con todas las peculiaridades de los diferentes departamentos:

- Gestión ofertas.
- Ofertas máquinas.
- Ofertas repuestos.
- Ofertas alquiler.

Análisis de presupuestos de bajo margen por el director comercial.

Visitas

La planificación y el registro de las visitas realizadas por los comerciales permitirán a éstos trabajar de forma más eficiente. Además, el director comercial, dispondrá de herramientas para la realización de controles diarios, semanales, mensuales,...

Llamadas

Control y registro de llamadas a nivel comercial o para todo el personal de la empresa.

Gestión de clientes

PROLOGIC GESTIÓN DE CLIENTES cumple con las exigencias para el plan de digitalización para acceso a los fondos "NEXT GENERATION EU" dentro del programa "KIT DIGITAL".

Comisiones

Le facilitamos todos los datos para remunerar a su equipo comercial.

CRM

Módulo WEB integrado con PROLOGIC MÁQUINAS destinado al departamento comercial. Con un diseño intuitivo, basado en la sencillez y rapidez de manejo, se adapta a dispositivos tipo Tablet, móvil o PC. Permite al comercial trabajar online desde cualquier ubicación de forma ágil y concisa, teniendo toda la información del cliente en su mano y permitiendo registrar las visitas y los presupuestos que se le presentan en tiempo real.

A través de un sistema de agenda completamente integrado, permite organizar el trabajo con objeto de obtener mayor rendimiento.

El comercial tiene toda la información en su mano y puede hacer consultas combinando más de 50 campos en un potente buscador. Le permitirá obtener una respuesta sobre cualquier pregunta que se plantee tanto el vendedor como el director comercial y así poder enfocar de forma más eficiente las acciones dirigidas a la venta.

Listados configurables

Listados completamente personalizables, facilitando los mailings y el resto de tareas de marketing.

Venta de maquinaria e implementos

PROLOGIC MÁQUINAS le proporciona una herramienta para gestionar de forma sencilla este tipo de actividad.

Dispone de una gestión comercial desarrollada con tratamiento específico para este departamento.

Se permiten realizar ofertas a clientes y pedidos.

Configurador de máquinas

Facilita enormemente la labor del comercial, sabiendo en cada momento qué opciones puede ofrecer de cada máquina y su valoración exacta.

Máquinas usadas

Controle las máquinas usadas entregadas a cambio, teniendo en cuenta el valor por el que se compra y la valoración del mercado.

Control del parque de maquinaria propio

Posibilidad de visualizar el parque de maquinaria propio, tanto nuevo como usado.

Control del parque de maquinaria del cliente

Control del parque de maquinaria del cliente de las marcas comercializadas por la empresa y por la competencia.

Tanto con fines comerciales como servicio técnico y postventa.

Históricos de máquina

Gestión de clientes

PROLOGIC GESTIÓN DE CLIENTES cumple con las exigencias para el plan de digitalización para acceso a los fondos "NEXT GENERATION EU" dentro del programa "KIT DIGITAL".

La máquina es única y se mantiene un histórico único independientemente de su situación: se compra al proveedor, se vende al cliente, se recompra de nuevo, se vende a otro cliente...

Todos los movimientos se reflejan: compras, ventas, reparaciones, alquileres,...

Expedientes económicos por operación

Conozca el margen real de cada operación.

Análisis del COSTE REAL de las operaciones contemplando costes indirectos: primas, comisiones, órdenes de preventa, máquinas entregadas a cambio...

Venta de recambios

PROLOGIC MÁQUINAS le permitirá de una forma fácil y eficaz gestionar las ventas de recambios, de manera que siempre disponga de información actual y precisa sobre los consumos, el stock, las zonas y las ubicaciones.

Presupuesto - Pedido

El circuito de venta puede comenzar con la oferta al cliente o el pedido.

Establecimiento de condiciones comerciales

PROLOGIC MÁQUINAS permite parametrizar de forma automática la manera en que se establecen los precios y/o descuentos en función de múltiples variables:

- Descuentos por cliente, familia, artículo,...
- Tarifas de venta especiales.
- Campañas.
- Descuentos por tipo de pedido.

Servicios asociados a Prologic

Nuestra empresa

Empresa dedicada al desarrollo, implantación y mantenimiento de software sectorial. Nuestro objetivo es conseguir la máxima competitividad para las empresas con la incorporación de tecnologías de gestión.

Somos fabricantes de nuestro software y lo distribuimos a nivel nacional, parametrizándolo a las necesidades de cada cliente con las últimas novedades del sector.

Implantación

El proceso de implantación de PROLOGIC es corto y efectivo, garantizando una perfecta adaptación y el óptimo funcionamiento del sistema en el mínimo tiempo posible. Dispondrá además del asesoramiento de nuestro equipo de profesionales, que por su amplia experiencia y gran cualificación, le guiarán para aprovechar la herramienta al máximo y hacer a su empresa más competitiva.

Seguimiento Post -Implantación

Gestión de clientes

PROLOGIC GESTIÓN DE CLIENTES cumple con las exigencias para el plan de digitalización para acceso a los fondos "NEXT GENERATION EU" dentro del programa "KIT DIGITAL".

Porque apostamos por un sistema de calidad, LOGICAL realiza un seguimiento tras la implantación, prestando servicio incluido en contrato de solución de incidencias.

Asistencia Personalizada

Para garantizar el óptimo funcionamiento del sistema, podrá elegir el tipo de contrato de mantenimiento que más se adapte a sus necesidades. LOGICAL pone a su disposición un Servicio de Atención al Cliente que garantiza la respuesta y solución de consultas.

Siempre que usted lo solicite, con su ayuda y su consentimiento, podremos conectarnos en remoto a cualquier equipo, al instante, y gestionar sus dudas o incidencias en el entorno real en el que éstas se producen.

Copias de seguridad

Podemos automatizar estas tareas garantizando su realización y comprobando la integridad de los datos. Recibirá notificación en cada proceso y, en caso de cualquier problema, será informado al instante. Podrá almacenar las copias en un servidor de Internet y proteger los datos ante cualquier incidente (tormentas, robos, incendios, ...), pudiendo restaurar sus copias en otras instalaciones, minimizar el impacto informático y continuar con su trabajo.

Formación a Medida

Podrá realizar cursos de formación y reciclaje según sus necesidades.

Actualizaciones

Nuestro programa de Mejora de Prestaciones, logra que PROLOGIC permanezca siempre actualizada y en constante evolución. Desarrollando cada día nuevas soluciones para ofrecer a sus clientes un producto adaptado a los cambios que se producen tanto en el sector como en su empresa.

Precios

Gestión de clientes Sector Maquinaria

Precio orientativo de 2.000€ a 6.000€ (IVA no incluido).

Para empresas que cumplan los criterios del kit digital (hasta 49 empleados).

El precio varía en función de la estructura de la empresa, la dificultad del proyecto así como del número de usuarios o licencias contratadas.

Gestión de clientes

PROLOGIC GESTIÓN DE CLIENTES cumple con las exigencias para el plan de digitalización para acceso a los fondos "NEXT GENERATION EU" dentro del programa "KIT DIGITAL".

Contacte con nosotros

www.logicalrioja.com

info@logicalrioja.com

941 21 27 39

Gestión de clientes

PROLOGIC GESTIÓN DE CLIENTES cumple con las exigencias para el plan de digitalización para acceso a los fondos "NEXT GENERATION EU" dentro del programa "KIT DIGITAL".



La gestión de clientes está especializada en el sector alimentario y contempla los siguientes apartados:

Aspectos generales

Los cambios que se están produciendo en el mercado, dan aún más protagonismo al cliente, por lo que las empresas deben evolucionar bajo una óptica de marketing estratégico si quieren ser realmente competitivas.

Es necesario contar con una herramienta como PROLOGIC ALIMENTARIA que permite realizar una gestión comercial completamente integrada con el resto de la aplicación:

- Conocer mejor a los clientes.
- Fidelización de los mismos.
- Disponer de una red de ventas mejor organizada.
- Procesos de venta más efectivos.
- Coordinación y seguimiento del trabajo de los comerciales.

Una buena gestión comercial marca la diferencia para poder mantener una visión global del cliente: desde el primer contacto hasta la compra y postventa.

Clientes potenciales y reales

La cartera de clientes potenciales está separada de la base de datos de cliente reales, lo que aporta gran autonomía, facilitando el manejo y la coordinación del equipo comercial. En el momento en que se realiza una operación con el cliente se produce una transformación de cliente potencial a cliente real, quedando todos los movimientos en el histórico del cliente.

Desde la aplicación, se accede a todos los datos e históricos del cliente, consumos entre fechas, artículos ofertados...tanto de clientes potenciales y reales.

Visitas

La planificación y el registro de las visitas realizadas por los comerciales permitirán a éstos trabajar de forma más eficiente. Además, el director comercial, dispondrá de herramientas para la realización de controles diarios, semanales, mensuales,...

Comisiones

Le facilitamos todos los datos para remunerar a su equipo comercial.

CRM

Módulo WEB integrado con PROLOGIC ALIMENTARIA destinado al departamento comercial. Con un diseño intuitivo, basado en la sencillez y rapidez de manejo, se adapta a dispositivos tipo Tablet, móvil o PC. Permite al comercial trabajar online desde cualquier ubicación de forma ágil y concisa, teniendo toda la información del cliente en su mano y

Gestión de clientes

PROLOGIC GESTIÓN DE CLIENTES cumple con las exigencias para el plan de digitalización para acceso a los fondos "NEXT GENERATION EU" dentro del programa "KIT DIGITAL".

permitiendo registrar las visitas, consultar el estado de sus pedidos, añadir más líneas y observaciones, todo ello en tiempo real.

A través de un sistema de agenda completamente integrado, permite organizar el trabajo con objeto de obtener mayor rendimiento.

El comercial tiene toda la información en su mano y puede hacer consultas combinando varios campos en un potente buscador. Le permitirá obtener una respuesta sobre cualquier pregunta que se plantee tanto el vendedor como el director comercial y así poder enfocar de forma más eficiente las acciones dirigidas a la venta.

Listados configurables

Listados completamente personalizables, facilitando los mailings y el resto de tareas de marketing.

Venta de productos

PROLOGIC ALIMENTAIRA le proporciona una herramienta para gestionar de forma sencilla este tipo de actividad.

Dispone de una gestión comercial desarrollada con tratamiento específico para este departamento.

Se visualiza a tiempo real, consumos del cliente, últimas compras con rangos de fechas, artículos con precios especiales y promociones, artículos disponibles bajo stock, pudiendo incluir previsiones, stock real en cada uno de los almacenes o delegaciones, imágenes de los productos asociadas a la ficha de los mismos.

Preventa Web

Los representantes hacen su ruta comercial recogiendo los pedidos de cada uno de los clientes que visitan. La aplicación permite las siguientes funciones, facilitando así la recogida de pedidos:

- Crear, modificar y reabrir pedidos
- Consultar los datos de un cliente
- Cancelar tareas si el cliente no quiere realizar un pedido
- Registrar tareas a realizar en la agenda
- Cobrar el pedido

Autoventa Web

Los representantes y/o comerciales, son a su vez repartidores, es decir, tienen su propio vehículo de reparto en el que se carga la mercancía y la vende en las diferentes empresas que visita. Este modo de trabajo incluye todas las funciones anteriores, pero además incluye la posibilidad de:

- Crear expediciones de reparto.
- Registrar la carga y descarga del vehículo de transporte.
- Servir y preparar los pedidos creados.
- Crear albaranes y facturas.

Gestión de clientes

PROLOGIC GESTIÓN DE CLIENTES cumple con las exigencias para el plan de digitalización para acceso a los fondos "NEXT GENERATION EU" dentro del programa "KIT DIGITAL".

Expediciones de reparto

Desde PROLOGIC ALIMENTARIA, se emiten las rutas que en el día tiene que hacer este representante o repartidor, de forma de que en su sistema:

- Se indica la ruta que va a realizar el representante. Rutas de autoventa asociadas a ese representante.
- Se indica el vehículo que va a utilizar el representante. Se muestran todos los vehículos creados con el modo de uso "transporte externo".
- Al indicar los dos campos anteriores, se completa el campo descripción.
- Pulsando el botón guardar, se crea una expedición y aparecerá pantalla de Información de la Expedición

Información de la expedición

En este punto se agiliza en gran medida para el repartidor la consulta e introducción de datos relacionados con la expedición, tales como:

- Ruta y vehículo asociado a la expedición, y descripción de la misma.
- Fecha de carga y pedidos que estén todavía sin servir.
- Albaranes ya generados y asociados a clientes concretos y a la propia expedición.
- Existencias reales del vehículo, tanto al inicio de carga, como conforme se va vendiendo.
- Existencias reales en la descarga del vehículo, con el cuadro de stock, tanto de lo cargado, vendido y descargado.

Catálogo de productos

Gracias a la conexión a tiempo real con la plataforma central, el representante podrá acceder al catálogo de los productos, así como a una presentación comercial de los mismos, en los cuales podrá acceder de forma rápida y visualmente atractiva para mostrar al cliente a los siguientes datos:

- Imagen del producto
- Precios, promociones y descuentos (en caso de que se quiera mostrar)
- Formatos de venta del producto
- Existencias reales y existencias en previsión, incluyendo desglose por delegaciones.

Establecimiento de condiciones comerciales

PROLOGIC ALIMENTARIA permite parametrizar de forma automática la manera en que se establecen los precios y/o descuentos en función de múltiples variables:

- Descuentos por cliente, familia, artículo,...
- Tarifas de venta especiales.
- Campañas.
- Descuentos por tipo de pedido.

Gestión de cobros y cuadro de caja

Gestión de clientes

PROLOGIC GESTIÓN DE CLIENTES cumple con las exigencias para el plan de digitalización para acceso a los fondos "NEXT GENERATION EU" dentro del programa "KIT DIGITAL".

A través de la aplicación de gestión de clientes, el representante o repartidor, podrá gestionar la relación de cobros a ejecutar con cada uno de los clientes, pudiendo visualizar y filtrar los siguientes campos:

- Número de factura
- Fecha del documento
- Fecha de vencimiento
- Importe pendiente y/o seleccionado
- Tipo de efecto y serie asignada
-

Con todo esto, conseguimos que en la central, una vez se realice el cobro, de forma total o parcial, se genera el movimiento correspondiente en el apartado de cajas de la central. Esto nos da como resultado, reducir el tiempo de introducción manual en el sistema, cuadrar con los representantes los cobros realizados y sus comisiones, editar documentos en el momento con la posibilidad de dejarlos físicamente a los clientes, y evitar por tanto el fallo humano, al no tener que pasar por distintas personas la introducción de estos datos.

Servicios asociados a Prologic

Nuestra empresa

Empresa dedicada al desarrollo, implantación y mantenimiento de software sectorial. Nuestro objetivo es conseguir la máxima competitividad para las empresas con la incorporación de tecnologías de gestión.

Somos fabricantes de nuestro software y lo distribuimos a nivel nacional, parametrizándolo a las necesidades de cada cliente con las últimas novedades del sector.

Implantación

El proceso de implantación de PROLOGIC es corto y efectivo, garantizando una perfecta adaptación y el óptimo funcionamiento del sistema en el mínimo tiempo posible. Dispondrá además del asesoramiento de nuestro equipo de profesionales, que por su amplia experiencia y gran cualificación, le guiarán para aprovechar la herramienta al máximo y hacer a su empresa más competitiva.

Seguimiento Post -Implantación

Porque apostamos por un sistema de calidad, LOGICAL realiza un seguimiento tras la implantación, prestando servicio incluido en contrato de solución de incidencias.

Asistencia Personalizada

Para garantizar el óptimo funcionamiento del sistema, podrá elegir el tipo de contrato de mantenimiento que más se adapte a sus necesidades. LOGICAL pone a su disposición un Servicio de Atención al Cliente que garantiza la respuesta y solución de consultas.

Siempre que usted lo solicite, con su ayuda y su consentimiento, podremos conectarnos en remoto a cualquier equipo, al instante, y gestionar sus dudas o incidencias en el entorno real en el que éstas se producen.

Gestión de clientes

PROLOGIC GESTIÓN DE CLIENTES cumple con las exigencias para el plan de digitalización para acceso a los fondos "NEXT GENERATION EU" dentro del programa "KIT DIGITAL".

Copias de seguridad

Podemos automatizar estas tareas garantizando su realización y comprobando la integridad de los datos. Recibirá notificación en cada proceso y, en caso de cualquier problema, será informado al instante. Podrá almacenar las copias en un servidor de Internet y proteger los datos ante cualquier incidente (tormentas, robos, incendios, ...), pudiendo restaurar sus copias en otras instalaciones, minimizar el impacto informático y continuar con su trabajo.

Formación a Medida

Podrá realizar cursos de formación y reciclaje según sus necesidades.

Actualizaciones

Nuestro programa de Mejora de Prestaciones, logra que PROLOGIC permanezca siempre actualizada y en constante evolución. Desarrollando cada día nuevas soluciones para ofrecer a sus clientes un producto adaptado a los cambios que se producen tanto en el sector como en su empresa.

Precios

Gestión de clientes Sector Industria alimentaria

Precio orientativo de 2.000€ a 6.000€ (IVA no incluido).

Para empresas que cumplan los criterios del kit digital (hasta 49 empleados).

El precio varía en función de la estructura de la empresa, la dificultad del proyecto así como del número de usuarios o licencias contratadas.

Contacte con nosotros

www.logicalrioja.com

info@logicalrioja.com

941 21 27 39

Gestión de clientes

PROLOGIC GESTIÓN DE CLIENTES cumple con las exigencias para el plan de digitalización para acceso a los fondos "NEXT GENERATION EU" dentro del programa "KIT DIGITAL".



La gestión de clientes está especializada en el sector de fabricantes de muebles y contempla los siguientes apartados:

Aspectos generales

Los cambios que se están produciendo en el mercado, dan aún más protagonismo al cliente, por lo que las empresas deben evolucionar bajo una óptica de marketing estratégico si quieren ser realmente competitivas.

Es necesario contar con una herramienta como PROLOGIC que permite realizar una gestión comercial completamente integrada con el resto de la aplicación:

- Conocer mejor a los clientes.
- Fidelización de los mismos.
- Disponer de una red de ventas mejor organizada.
- Procesos de venta más efectivos.
- Coordinación y seguimiento del trabajo de los comerciales.

Una buena gestión comercial marca la diferencia para poder mantener una visión global del cliente: desde el primer contacto hasta la compra y postventa.

Clientes potenciales y reales

La cartera de clientes potenciales está separada de la base de datos de cliente reales, o que aporta gran autonomía, facilitando el manejo y la coordinación del equipo comercial. En el momento en que se realiza una operación con el cliente se produce una transformación de cliente potencial a cliente real, quedando todos los movimientos en el histórico del cliente.

Presupuestos

Presupuestos a clientes con todas las peculiaridades del sector.

Visitas

La planificación y el registro de las visitas realizadas por los comerciales permitirán a éstos trabajar de forma más eficiente. Además, el director comercial, dispondrá de herramientas para la realización de controles diarios, semanales, mensuales,...

Comisiones

Le facilitamos todos los datos para remunerar a su equipo comercial.

CRM

Módulo WEB integrado con PROLOGIC destinado al departamento comercial. Con un diseño intuitivo, basado en la sencillez y rapidez de manejo, se adapta a dispositivos tipo Tablet, móvil o PC. Permite al comercial trabajar online desde cualquier ubicación de forma ágil y concisa, teniendo toda la información del cliente en su mano y permitiendo registrar las visitas y los presupuestos que se le presentan en tiempo real.

Gestión de clientes

PROLOGIC GESTIÓN DE CLIENTES cumple con las exigencias para el plan de digitalización para acceso a los fondos "NEXT GENERATION EU" dentro del programa "KIT DIGITAL".

A través de un sistema de agenda completamente integrado, permite organizar el trabajo con objeto de obtener mayor rendimiento.

El comercial tiene toda la información en su mano y puede hacer consultas combinando más de 50 campos en un potente buscador. Le permitirá obtener una respuesta sobre cualquier pregunta que se plantee tanto el vendedor como el director comercial y así poder enfocar de forma más eficiente las acciones dirigidas a la venta.

MÓDULO WEB PARA CARGA DE PRESUPUESTOS

Creación de presupuestos completos vía web, tanto para comerciales como para clientes directos.

El acceso a través de comerciales permite, tanto la creación como la consulta de los documentos de sus clientes, con la situación actual en la que se encuentren.

El acceso a través de clientes directos, permite la gestión de los documentos existentes, impresión de los mismos y la creación de nuevos presupuestos, siempre con las condiciones predefinidas para el cliente por el fabricante.

Dispone de un potente sistema de creación de presupuestos, totalmente adaptados al sector, muy intuitivo y sencillo para que cualquier persona sea capaz de crear presupuestos completos. Toda la información que trata viene recogida de Prologic por lo que, cualquier cambio que realice, se verá automáticamente reflejado en la web.

Una vez un presupuesto sea en firme, se podrá enviar a la empresa vía web para la aceptación del mismo y transformación en pedido.

Gestión del catálogo técnico

PROLOGIC le proporciona una herramienta para gestionar de forma sencilla este tipo de actividad.

Dispone de una gestión comercial desarrollada con tratamiento específico para este departamento.

Configurador de catálogo

Creación de los diferentes catálogos o líneas de producto de la empresa.

Configurador de modelos

Creación de todos los modelos disponibles por cada catálogo con distintas configuraciones de funcionamiento en función de opciones de tarifas y colores.

Opciones especiales por muebles

Permita que los usuarios elijan las opciones disponibles por cada mueble en la carga de pedidos. Podrá añadir nuevas opciones y configuraciones sin necesidad de modificar las estructuras básicas.

Gestión de clientes

PROLOGIC GESTIÓN DE CLIENTES cumple con las exigencias para el plan de digitalización para acceso a los fondos "NEXT GENERATION EU" dentro del programa "KIT DIGITAL".

Servicios asociados a Prologic

Nuestra empresa

Empresa dedicada al desarrollo, implantación y mantenimiento de software sectorial. Nuestro objetivo es conseguir la máxima competitividad para las empresas con la incorporación de tecnologías de gestión.

Somos fabricantes de nuestro software y lo distribuimos a nivel nacional, parametrizándolo a las necesidades de cada cliente con las últimas novedades del sector.

Implantación

El proceso de implantación de PROLOGIC es corto y efectivo, garantizando una perfecta adaptación y el óptimo funcionamiento del sistema en el mínimo tiempo posible. Dispondrá además del asesoramiento de nuestro equipo de profesionales, que por su amplia experiencia y gran cualificación, le guiarán para aprovechar la herramienta al máximo y hacer a su empresa más competitiva.

Seguimiento Post -Implantación

Porque apostamos por un sistema de calidad, LOGICAL realiza un seguimiento tras la implantación, prestando servicio incluido en contrato de solución de incidencias.

Asistencia Personalizada

Para garantizar el óptimo funcionamiento del sistema, podrá elegir el tipo de contrato de mantenimiento que más se adapte a sus necesidades. LOGICAL pone a su disposición un Servicio de Atención al Cliente que garantiza la respuesta y solución de consultas.

Siempre que usted lo solicite, con su ayuda y su consentimiento, podremos conectarnos en remoto a cualquier equipo, al instante, y gestionar sus dudas o incidencias en el entorno real en el que éstas se producen.

Copias de seguridad

Podemos automatizar estas tareas garantizando su realización y comprobando la integridad de los datos. Recibirá notificación en cada proceso y, en caso de cualquier problema, será informado al instante. Podrá almacenar las copias en un servidor de Internet y proteger los datos ante cualquier incidente (tormentas, robos, incendios, ...), pudiendo restaurar sus copias en otras instalaciones, minimizar el impacto informático y continuar con su trabajo.

Formación a Medida

Podrá realizar cursos de formación y reciclaje según sus necesidades.

Actualizaciones

Nuestro programa de Mejora de Prestaciones, logra que PROLOGIC permanezca siempre actualizada y en constante evolución. Desarrollando cada día nuevas soluciones para ofrecer a sus clientes un producto adaptado a los cambios que se producen tanto en el sector como en su empresa.

Gestión de clientes

PROLOGIC GESTIÓN DE CLIENTES cumple con las exigencias para el plan de digitalización para acceso a los fondos "NEXT GENERATION EU" dentro del programa "KIT DIGITAL".

Precios

Gestión de clientes Sector Fabricantes de muebles

Precio orientativo de 2.000€ a 6.000€ (IVA no incluido).

Para empresas que cumplan los criterios del kit digital (hasta 49 empleados).

El precio varía en función de la estructura de la empresa, la dificultad del proyecto así como del número de usuarios o licencias contratadas.

Contacte con nosotros

www.logicalrioja.com

info@logicalrioja.com

941 21 27 39