



“Administre su Negocio, nosotros su Tecnología”

Dossier General de Empresa

- **Presentación**
- **Filosofía**
- **Metodología**
- **Servicios**
- **Gráficos Comparativos**



Presentación

Optiza Soluciones Tecnológicas inicia su andadura en el 2011. La larga experiencia de sus fundadores con 18 años en el mundo de los servicios informáticos, mantenimiento de infraestructuras tecnológicas, sistemas, implantación de aplicaciones, ERP's y consultoría informática, genera suficiente experiencia para tomar la decisión de crear una empresa que dé solución a un gran problema que encontramos en la mayoría, por no decir todas, las pymes de nuestro entorno.

Hoy en día la tecnología no para de crecer y cambiar. Somos conscientes de que mucha gente se pierde entre tantas novedades. Los negocios tradicionales están enfocados a vender el producto que conviene, no sabiendo, realmente, lo que el cliente necesita o desea.

Estamos aquí para ayudarle, seas particular, una pequeña o gran empresa, podemos establecer una relación de confianza que te permita acertar en tus compras, tus proveedores y, en definitiva, le resuelva todas aquellas dudas que tengas.

Transformamos nuestra experiencia y conocimiento acumulado, día a día en ayudar a nuestros clientes, en sacar el máximo partido a las inversiones en tecnología.



¿ Nuestro lema?

Trabajo, transparencia y confianza.



¿Cual es nuestro objetivo?

Nuestro principal objetivo es dar cobertura a la gerencia de las pymes para que puedan tomar decisiones objetivas, necesarias y calculadas a sus necesidades en el mundo de la tecnología y, todo ello, con una relación a largo plazo basada en la transparencia, el trabajo en equipo y la confianza.

Filosofía

El análisis de nuestros clientes, necesidades, objetivos y competencia. Todo ello, junto con la analítica de las alternativas tecnológicas y de proveedores de servicios que hay en el mercado, nos permiten a medio y largo plazo, encauzar las inversiones en tecnología y la contratación de servicios de información, de forma que podamos lograr que nuestros clientes estén por delante de su competencia y, por tanto, tengan ventajas reales sobre ellos en el mercado.



Tenemos un trato directo con los órganos decisorios de la empresa, planteamos mejoras selectivas, auditamos el funcionamiento de las inversiones hechas, pensamos siempre en el retorno de la inversión como fundamento para el cambio. Logramos precios competitivos tanto en material como en prestación de servicios al plantear compras colectivas entre nuestros clientes. Todo ello con transparencia y con la voluntad de mejora competitiva y ahorro en costes.



Metodología

Nuestros métodos de trabajo son simples y efectivos.

Empezamos con una auditoría en profundidad de nuestro cliente permitiéndonos conocer su funcionamiento de trabajo, que uso de TI hacen en cada departamento, y en cada proceso administrativo y productivo. Analizamos la relación que hay con cada proveedor de servicios, contratos, costes, servicios recibidos etc...

Una vez analizada toda la información recopilada de la auditoría proponemos una batería de mejoras, todas ellas bien definidas, objetivos a cumplir, costes en contraposición a mejoras competitivas o reducción de costes mejorando la organización y desarrollo del trabajo.

Nos reunimos con los proveedores actuales para mejorar en lo posible las condiciones actuales y planteamos posibles cambios para lograr una mejor relación calidad/precio en el servicio ofrecido.

Realizamos un seguimiento y auditamos continuamente los servicios ofrecidos por dichos proveedores haciendo de puente entre la empresa y ellos a fin de mejorar en la organización.



Servicios

· **Gestión integral de su parque TI:**

Anticiparse a problemas antes de que ocurran para incrementar la productividad de su empresa. Análisis sistemático para, desde una situación de partida, marcar unos objetivos a alcanzar, diseñar medidas a implementar y gestionar su ejecución.


· **Selección de personal:** Nuestra experiencia le permitirá elegir al personal técnico adecuado para la necesidad que requiera.

· **Gestión de recursos:** Nuestro análisis sistemático de su empresa nos permitirá adelantarnos a sus necesidades y proponerle mejoras tecnológicas que le permitirá optimizar sus procesos productivos y administrativos.

· **Gestión de traslados:** Se traslada de oficinas? Nosotros nos encargamos de que el día de puesta en marcha nadie se sorprenda de que falten puntos del luz, red informática, comunicaciones, etc... Analizamos las condiciones del traslado, las necesidades del nuevo local y gestionamos todo lo relacionado con los proveedores.

· **Evitar fuga de oportunidades:** Estamos al corriente de las ofertas que el mercado ofrece y que no siempre coinciden con la necesidad. De esta forma, podemos aprovechar descuentos de nuevos proveedores, mejoras en servicios de telefonía, vídeo-vigilancia, sistemas de alarma, etc...

· **Selección de productos y servicios:** Siempre que necesite adquirir un nuevo servicio, una aplicación informática, una nueva ERP, un nuevo producto tecnológico para implantar en su empresa. Nosotros nos encargaremos de buscar proveedores especializados, hacer una selección filtrando aquellos que no son adecuados, presentar varias alternativas a su empresa y responder las preguntas que gerencia requiera para tomar la decisión adecuada para cada caso.



Tengo un trabajador que además de su trabajo habitual se encarga de ser responsable de administrar los servicios informáticos y hacer de puente con los proveedores:

¿Cómo audito el trabajo realizado por dicho empleado?

¿Realmente es necesario que se dedique a dichas labores, pese a no ser un profesional del sector?

¿Tiene todos los conocimientos necesarios para ejecutar correctamente su trabajo? ¿invierte tiempo en ello?

¿Está proponiendo compras o inversiones que puedan no ser las más adecuadas en un futuro? ¿quien me dice que no es así?



Tengo un presupuesto X para invertir en tecnología:

¿En qué departamento de la empresa lo invierto? administración, producción, comercial, ...

¿Como sé que lo que me venden es lo que realmente necesito?

¿En qué me baso para filtrar todas las ofertas que tengo en el mercado?


¿Cómo audito el trabajo de puesta en marcha de la inversión realizada?

¿Entiendo realmente lo que me están explicando?

¿Durante cuánto tiempo será válida la inversión?

¿Cómo audito si el objetivo planteado se ha logrado?

¿Cómo valoro el "retorno" de la inversión realizada?



Me entero que la competencia ha adoptado soluciones tecnológicas que les permiten estar por delante de nosotros, y por tanto ser más competitivos:

¿Realizo una inversión a destiempo y sin analizar ni meditar correctamente lo que necesito?

¿Quién dice que es válida la decisión tomada por la competencia? ¿Durante cuánto tiempo?

Servicios

Negociación y revisión de contratos de proveedores:

Negociamos con sus proveedores para una mejor relación calidad/precio así como la relación contractual para que no haya cláusulas perjudiciales o abusivas para su empresa y que por su nomenclatura no sean entendibles.

Seguimiento de implantaciones de software:

Realizar el seguimiento de la puesta en marcha de un nuevo software, sistema integrado de información, ERP, ... reclamando todo aquello que por contrato se haya definido con el proveedor y verificando que se cumplan los objetivos en el plazo marcado.

Optimización de la relación coste/calidad de los proveedores: Nuestra experiencia nos permite saber el coste real de los servicios ofrecidos por los proveedores de forma que sabemos en qué incidir en la negociación, y cómo hacerlo. Sabemos auditar los servicios ofrecidos por sus proveedores pudiendo reclamar con argumentos para lograr un mejor servicio al mejor precio. Algunos proveedores a analizar son:

Proveedores de Telefonía:

Telefonía fija
Telefonía móvil

Proveedores de Software:

Software de gestión
Software de maquinaria
Copias de seguridad
Seguridad: antivirus, firewall, ...
Revisión de Licencias de Software utilizado

Proveedores de Hardware:


Compra de material tecnológico
Sistemas de impresión
Mantenimiento y servicios hardware

Proveedores de Sistemas de Seguridad:

Vídeo-vigilancia
Alarma

Otros:

Proveedor de Implantación de la LOPD
Elaboración de Procedimientos de Trabajo en varias áreas
Inventariado del parque tecnológico



Estoy cómodamente dedicado a mi labor para sacar lo mejor de mi negocio:

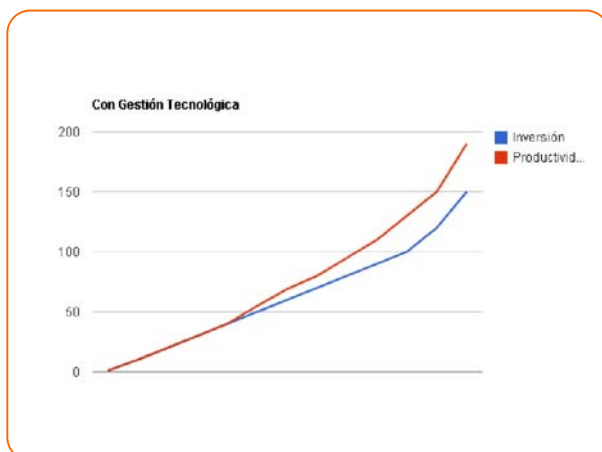
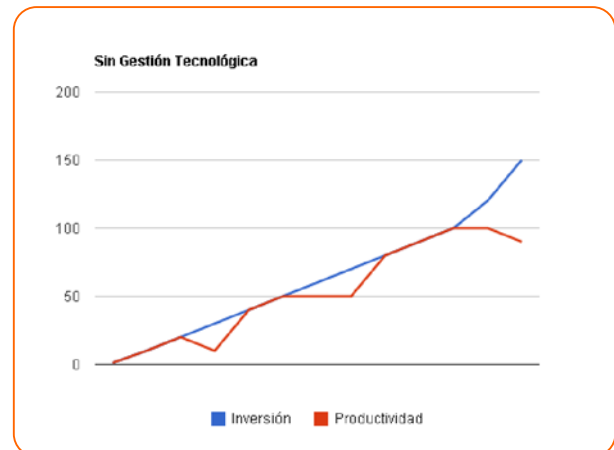
¿Tengo tiempo para estar continuamente buscando en el mercado oportunidades para mejorar los servicios que me prestan a un mejor precio?

¿Qué sobrecoste estoy pagando por no analizar continuamente el mercado tecnológico?

¿Cómo me está penalizando ese desconocimiento en el presente? ¿y en el futuro?

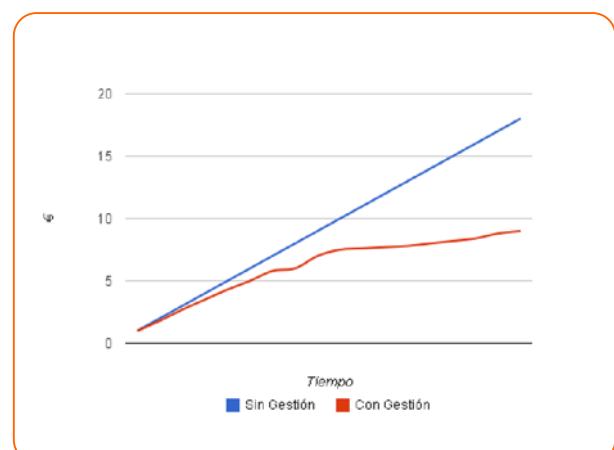
Gráficos Comparativos

Sin una buena gestión tecnológica, no está garantizado el aumento de la productividad con el aumento de la inversión.



Con una buena gestión tecnológica, el aumento de productividad está acorde con la inversión realizada

Retorno de la inversión más rápida si se dispone de una buena gestión tecnológica



Optiza Soluciones Tecnológicas, S.L.

Telf: (+34) 964213105

<http://www.optiza.es>

e-mail: info@optiza.es