

¿Cómo hacemos una instalación?

Cuando iniciamos el contacto para la instalación de un sistema informático, lo primero que hacemos es analizar la situación actual del cliente, hemos visto en las instalaciones realizadas, que cada caso es único, aunque estemos hablando del mismo sector, en cada instalación hemos hecho cosas distintas a la anterior.

Casi todas las empresas nos preguntan, lo primero, el precio del producto. Nosotros siempre respondemos lo mismo, **depende de lo que tengamos que hacer**, para ello les indicamos que hacemos y luego les podemos decir cuanto les cuesta lo que hacemos:



- **¿Qué equipo e impresoras tiene en la actualidad?**

Aunque los programas no tienen especiales requerimientos, si es verdad que no todos los equipos e impresoras sirven, por ejemplo, las impresoras Epson TM 210, están descatalogadas y el fabricante no hizo un driver para Windows 10, por lo tanto, si la instalación es en un equipo actual, no nos sirven.

- **¿Qué impresoras necesito?** Nosotros les recomendamos dos impresoras, una para prendas, matricial para papel hidrofugo, resistente a los lavados en PER y agua

(depende de temperaturas), otra para papel térmico para los justificantes de clientes. ¿Por qué hacemos esto? Hemos estudiado los costes de los consumibles, el papel hidrofugo tiene un coste superior a tres € el rollo, uno por semana supone 182 € al año, si lo utilizo para las prendas nada más, nos sitúa en un entorno de 1000 prendas (depende de las observaciones), con lo que el coste se reparte, 0,003 € por prenda. El coste del rollo térmico es menos de la mitad, el tiempo de impresión es mucho menor y si añadimos logotipos mucho más. Por lo tanto, la diferencia de compra de dos impresoras en un año, queda absorbida por la diferencia de coste consumible. **Relación y análisis de propuesta en función de volúmenes de trabajo de nuestro cliente.**

- **¿Se puede hacer con una impresora?** Si por supuesto se puede hacer con una impresora, debemos optar por no etiquetar las prendas o encarecer los costes de impresión. Los justificantes en papel térmico no se pueden introducir en las lavadoras, ni de agua ni de PER, por lo que solo podremos hacer las dos cosas con el papel hidrofugo, el importe de los costes de impresión se multiplica por diez, ya que los tickets que entregamos a clientes son al menos de 10 cm, (sin logo), con lo que un rollo nos da para 146 prendas con su justificante de cliente. Como coste mas económico, sin logo y con una sola prenda por ticket, seria de 0,03 € por lo tanto 10 veces más caro el coste de impresión.



- **Analizamos el programa a instalar.** Nuestros programas son modulares, es decir, hemos desarrollado módulos para varios ámbitos del sector. Desde nuestro punto de vista, no es lo mismo una tintorería tradicional, una rápida, una Lavandería industrial, etc. e incluso dentro de estas no es lo mismo una Lavandería dedicada al sector de restauración, lo que se denomina en el sector Horeca, que aquellas lavanderías para sectores industriales o de ropa laboral. **Una solución para cada tipo de sector.** Si queremos poder ofrecer a nuestros clientes, informes

para las negociaciones colectivas o bien fin de vida de una prenda, ocurre en varios sectores, las prendas solo pueden lavarse un número de veces, ya que con los procesos de lavado o higienizado pierden o pueden perder propiedades que tienen y dejan de ser útiles para lo que fueron creadas. Ropa de bomberos, protección de temperaturas, ropa para el sector químico, lácteo, médico, etc. En alguna de las instalaciones realizadas, podemos ofrecer al cliente final, el coste del lavado de ropa por operario, actuaciones que los responsables de recursos humanos de las organizaciones empresariales utilizan en la negociación de convenios colectivos. Etiquetado de la ropa laboral o de hostelería con sistemas de termoadhesivos, etc. **Un cliente = una solución.**



- **Centralización de datos.** En algunos casos el cliente tiene varias tintorerías, quiere centralizar toda la información en un núcleo administrativo, con el pase automático de los datos desde cada tienda, con la posibilidad de acompañarlo con un programa de contabilidad y gestión de cobros. Con diversas casuísticas, una o varias tiendas y una Lavandería central, o bien diversos sectores, Horeca, ropa laboral, tintorería, servicio a domicilio, etc. En fin, un gran número de casos, que ya se nos han dado, con diversos criterios de agrupación de la información.
- **Análisis de costes.** Volcado de todos los datos en un sistema centralizado para el análisis de los movimientos y costes, con una hoja de estado por tienda y su trayectoria, con un detallado análisis que va desde los consumos o gastos por cada área de negocio, hasta la repercusión por prenda, con un índice que nos indica como nos va en cada tienda.
- **Implantación con nuestra presencia física en las instalaciones.** Sabemos de la importancia de la implantación inicial, por eso podemos ir al menos una vez a la instalación del cliente para ayudarles a arrancar, **estamos en su negocio, formamos a su personal, ayudamos en la transición de programa (si tenía antes), para posteriormente y durante un mes, darle soporte telefónico**, con la instalación de un programa de comunicaciones (es necesario internet en la tienda), para que nuestros técnicos se conecten a sus equipos. **Un 96 % de nuestras instalaciones presenciales, han iniciado su funcionamiento el día de la instalación.**
- **Traslado de datos de otros sistemas o programas.** En algunos casos, el posible cliente se piensa el cambio porque sus datos no se los trasladan de los programas antiguos, el 100 % de los casos intentados, han terminado en éxito, al menos hemos trasladado los artículos y los clientes. Todo ello desde entornos muy diversos, sistemas Linux, Windows e incluso MS-DOS. Por supuesto cada caso hay que analizarlo.
- **Atención Postventa y servicio Hardware en 24h.** Todo ello en nuestro horario laboral y si no es víspera de fin de semana o fiesta. Disponemos de un grupo de técnicos de soporte telefónico que nos trasladan, primero las mejoras del programa, segundo las opciones de soporte para los programas, con conexión remota al equipo del cliente (requiere internet).
- **Solución completa de productos, servicios y asistencia, solución llave en mano y que empieza en 750 €, a lo que hay que añadir el resto de opciones elegidas por el cliente, para completar el total de nuestras aportaciones a la solución final.**

Soluciones para el sector de tintorerías y lavanderías industriales de alto valor añadido.

Es muy caro, lo que no vale lo que cuesta.