

Cómo conseguimos que la INNOVACIÓN...

Desde nuestros orígenes, hemos constatado cómo la **innovación tecnológica** ha supuesto el eje de cambio de las empresas. Como ha representado la pieza clave que ratifica sus deseos de expansión.

Por ello, nuestra esencia se basa en proveer a nuestros clientes de **soluciones expertas**, contruidos sobre componentes tecnológicos de última generación. Con este fin, rastreamos el mercado a nivel internacional en busca de modernos componentes que sustenten todo nuestro **conocimiento de negocio**.

Finalmente presentamos en nuestro país, con carácter de exclusividad, avanzadas soluciones de gestión, ofreciendo a nuestros clientes nuestro más alto **conocimiento del sector de la asistencia técnica**, a través de una tecnología internacional, adquirida de acuerdo a sus necesidades.

Este perfil innovador nos asegura que nuestros clientes están desarrollando en sus negocios los más **altos niveles de eficiencia**.

...junto a nuestra EXPERIENCIA de negocio...

Nuestra especialización en el sector de la asistencia técnica ha crecido apoyándose en nuestra experiencia de negocio: el **profundo conocimiento de la problemática** de este sector es la base de nuestra propuesta de soluciones para éste.

eSat es la razón de este crecimiento: durante más de 17 años hemos aportado **innovadoras soluciones** de gestión a empresas relacionadas con esta actividad.

eSat le permitirá resolver toda la problemática de su negocio. Porque **habla su mismo lenguaje** y reúne todos los conocimientos que precisa. Así, ahorrará importantes costes de cualquier desarrollo a medida que necesite.

A día de hoy, multitud de servicios de asistencia técnica incrementan sus ratios de competitividad y mejoran, año tras año, sus resultados. Todo ello transmite a sus clientes la **excelencia empresarial** que busca para su compañía.

...se transforme en BENEFICIOS para su compañía

Gestión completa de las averías, permitiendo la trazabilidad de la entrada, números de serie, información del cliente, número de máquinas, garantías de las mismas y etiquetado para control interno, con el fin de prestar un servicio más completo al cliente.

Gestión de contratos, mediante la definición de tipos de contrato, asociación de los mismos al cliente, automatizar su renovación o calcular su duración dependiendo del contrato elegido. Todo esto le permitirá reducir sus gastos administrativos.

Gestión de las órdenes de reparación, integrándose con la gestión de averías, permitiendo numerar automáticamente las órdenes, definir el personal técnico encargado, controlar el material pendiente de recibir, analizando las reparaciones llevadas a cabo por el técnico y ofreciendo estadísticas e informes de reparación por intervalos de trabajo.

Gestión del call center, mediante la numeración automática de proyectos, control de llamadas por proyecto, informe de incidencias, resumen de llamadas por técnico y cliente, permitiendo que todo ello se integre en centralitas preparadas a tal efecto.

Control exhaustivo de la trazabilidad de las operaciones económicas, mediante el control de facturas, contratos y tesorería, minimizando las pérdidas en procesos financieros críticos.

Absoluta movilidad de sus empleados itinerantes, gracias a una plataforma móvil integrada en dispositivos de bolsillo y que permiten que las gestiones se lleven a cabo en cualquier momento y lugar, adelantándose a su competencia.

Aqua eSolutions le asesorará para adaptar la solución a sus necesidades



impulsamos su crecimiento
conocemos su negocio



Descubra la eficacia de

Aqua eSAT

la herramienta más avanzada para
empresas de servicios de asistencia técnica

powering your business results

Avda. de Bruselas, 5
28108 Alcobendas
MADRID - 902 101 400

World Trade Center
Moll de Barcelona s/n
08039 Barcelona
BARCELONA - 902 101 330



**Aqua
eSolutions**

www.aquaesolutions.com

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

Una perspectiva innovadora en el negocio de la asistencia técnica

Durante los últimos años, **los servicios de asistencia técnica** han enfocado todo su potencial en torno a los recursos. Esto, que en principio satisfizo a una demanda feroz, acabó por saturar los mercados. El resultado: la oferta terminó por superar a la demanda, provocando la aparición de un cliente sumamente exigente, con acceso a numerosas opciones.

Esto ha obligado a las empresas a ser selectivas, más competitivas. Por ello necesitan destacar, **adelantarse a las necesidades de sus clientes**. Sin embargo, todas las decisiones que usted tome al respecto no se materializarán debido a la resistencia natural al cambio.

Para ello existe una solución: **adoptar una plataforma de gestión orientada a las necesidades concretas y específicas de su cliente**. Una plataforma que obligue al empleado a seguir sus directrices, con el fin de que todas sus decisiones estratégicas cristalicen en la filosofía empresarial, transformándose en beneficios cuantificables.

En definitiva, necesita la más avanzada plataforma de gestión, capaz de dar soporte a las necesidades de sus clientes.

Una plataforma cuya estructura posea la más alta integración y complejión:

EXTENSA FUNCIONALIDAD	eSAT le permitirá controlar todas las áreas de su compañía, lo que le permitirá ahorrar en costes de implantación y mantenimiento de soluciones complementarias.
COMPONENTIZABLE Y MODULAR	Sus módulos le permiten configurar la aplicación que realmente necesita; cuando su negocio crezca, podrá complementar la herramienta con nuevas funciones.
ALTA ESPECIALIZACIÓN SECTORIAL	eSat habla su mismo lenguaje, tiene cobertura para todas sus necesidades. Esto significa que se ahorrará el coste de desarrollar funcionalidad, pues conocemos ampliamente su negocio. Lo que necesite, lo tiene en eSAT.
PLATAFORMA DE ÚLTIMA GENERACIÓN, ORIENTADA A SERVICIOS (SOA)	Podrá integrar su plataforma de gestión con cualquier otra de última generación, creando una total compatibilidad entre ellas.
LENGUAJES NO PROPIETARIOS DE PROGRAMACIÓN (MS VISUAL BASIC™ Y MS SQL™)	eSAT no necesita de recursos humanos especializados en tecnologías propietarias y con salarios desproporcionados. La utilización de robustas tecnologías estándar le proporcionará un bajo TCO.
MODELO COMPONENTIZADO DE NEGOCIO	Una vez comience a actualizar la plataforma, evitará cualquier interacción no deseada entre la funcionalidad estándar y la personalizada.
INTERFAZ DE SEGURIDAD	Podrá definir la información que manejará cada uno de sus empleados, evitando sanciones legales (L.O.P.D.) por un tratamiento inadecuado de la misma.
EXTENSIÓN PARA DISPOSITIVOS MÓVILES DE BOLSILLO	Sus empleados itinerantes podrán interactuar normalmente en su sistema, desde cualquier lugar del mundo, en cualquier momento. Optimizará con ello sus procesos internos, mejorando la atención a sus clientes.

scm

GESTIÓN DEL ABASTECIMIENTO

Automatización, planificación y control de propuestas de compra.
Stocks mínimo, máximo, de seguridad, etc.
Análisis de factores de coste
Comercio internacional. Importaciones
Control de trazabilidad
Gestión de estados de recepción
Control de mercancía pendiente de recibir

ALMACÉN

Gestión multi-almacén
Control de stock multialmacén
Trasposos entre centros
Productos alternativos
Control de picking, packing, reposición
Optimización de procesos por radiofrecuencia
Administración de devoluciones
Control de inventario. Captura automatizada de datos

LOGÍSTICA Y DISTRIBUCIÓN

Gestión de entregas
Comercio internacional.
Exportaciones
Documentación y órdenes de expedición para transportistas
Imputación automática de costes de transporte

MOVILIDAD DE LA FUERZA DE VENTAS

Interacción directa con la fuerza de ventas a través de dispositivos móviles de bolsillo
Flexibilidad operativa. Ahorro de tiempos y costes en operaciones
Gestión remota de cuentas, contactos y oportunidades
Generación de ofertas y pedidos desde cualquier lugar y en tiempo real
** con cobertura adecuada de su operador de telefonía móvil*

GESTIÓN DE NUEVAS OPORTUNIDADES

Gestión de propuestas comerciales
Seguimiento y gestión de cuentas
Control de éxitos y fracasos
Segmentación de la fuerza de ventas
Seguimiento de gastos asociados a cada proyecto y cuenta
Organización de acciones y tareas.
Agenda comercial
Control de pedidos y contratos

GENERACIÓN DE DEMANDA

Organización de oportunidades
Definición de funciones y grados de los interlocutores
Generación y seguimientos de acciones
Auditoría de campañas.
Control de resultados
Control de costes reales y estimados
Base de datos de material MK

crm

sales & services

GESTIÓN COMERCIAL

Negociación de condiciones comerciales y descuentos financieros
Estadísticas mensuales
Clasificación por áreas/zonas de fuerza de ventas
Registro de tarifas de venta. Control de ofertas y bonificaciones
Comisiones a vendedores
Cálculo automático / Integración con vencimientos / Generación de cartas de liquidación

VENTA DIRECTA

Información instantánea de existencias por almacén
Gestión cobros a cuenta y reserva de mercancía
Disponibilidad de productos
Facturación automática
Entrega y facturación parcial de mercancía
Terminal punto de venta
Integración con pasarelas de pago por tarjeta

ECOMMERCE

Tienda virtual en Internet, integrada en tiempo real con el resto de la solución
Generación automática de pedidos de venta
Presentación actualizada de catálogo productos
Administración y mantenimiento automáticos del sitio web
Rápida respuesta a la generación de demanda por campañas de descuentos, bonificaciones, etc.
Facultad integración pasarelas de pago tarjeta

GESTIÓN DE AVERÍAS

Numeración automática de entradas
Control de números de serie del equipamiento a reparar
Entrada de distintas máquinas en una misma avería
Control de reparaciones en garantía
Documentación de recepción de material
Etiquetado automático para el control interno

GESTIÓN DE ÓRDENES DE REPARACIÓN

Sencilla integración con la gestión de averías
Numeración automática de órdenes
Definición de personal técnico
Control de material pendiente de recibir
Documentación de estado
Definición de elementos y mano de obra utilizados
Análisis de reparaciones por técnico
Estadísticas de reparación por familia
Informes de reparación por intervalos de trabajo

GESTIÓN DE CONTRATOS

Definición de tipos de contrato, por duración y periodicidad
Asociación a múltiples contratos por cliente
Renovación automática
Cálculo de la duración contractual en función del tipo elegido

GESTIÓN DE CALL CENTER

Numeración automática de proyectos call center
Control de llamadas asociadas a un proyecto
Posibilidad de uso de listado asuntos genéricos
Informe detallado de incidencias
Resumen de llamadas por técnico y cliente
Posibilidad de integración con centralitas preparadas para ello

financials

GESTIÓN DE CARTERA

Control de deuda/Gestión de remesas y transacciones/
Generación pagos automáticos/Compensación saldos/
Conciliación bancaria/Líneas descuento/Gestión de efectos de cobros y pagos/Compensación por grupos/
Gestión de previsiones

CONTABILIDAD FINANCIERA

Diarios generales / Plan General Contable / Asientos predefinidos / Grupos de empresas / Automatización de cierres contables / Control de impuestos / Cuentas agregadas / Grupos contables

CONTABILIDAD ANALÍTICA

Control de gastos generales
Gestión de costes por niveles
Sistema de análisis y control de desviaciones

CONTABILIDAD PRESUPUESTARIA

Planificación y control de presupuestos
Revisión dinámica de presupuestos
Control de desviaciones y ejecución

ACTIVOS FIJOS

Previsión y cálculo de amortizaciones / Reasignación de cuotas / Simulación de amortizaciones / Contabilización de la dotación de amortizaciones automáticas / Informes por grupos activos

CONTROL FINANCIERO

Banco de ratios / Consolidación de estados financieros / Control interno resultados / Control financiero y de gestión (Bloqueos, Espejos de situación, Consulta por cuenta contable y entidad)

assistant
manufacturing