



Programa Partners



El Programa Partners de Mecalux Software Solutions se ha creado para compartir con nuestros socios los beneficios de la venta e implementación de nuestras soluciones de software para la gestión de almacenes:

- **Ganancias para su empresa:** margen de beneficios incremental y ampliación de su cartera de clientes.
- **Ganancias para sus clientes:** disponer de uno de los mejores SGA del mercado para la optimización de las funciones propias del almacén, sea cual sea su tamaño y tipo.
- **Ganancias para Mecalux Software Solutions:** poder aunar esfuerzo, conocimiento y habilidades con los mejores socios tecnológicos para desarrollar juntos soluciones innovadoras.

La división Mecalux Software Solutions nace en 2006 valiéndose de la experiencia de Mecalux, líder en soluciones de almacenaje desde hace más de 50 años y con una consolidada presencia internacional.

Grandes empresas como Porcelanosa, Pastas Gallo, Danone o Zumex, así como cientos de pequeñas y medianas empresas de todos los sectores, han confiado en las aplicaciones de software de Mecalux para mejorar el servicio a sus clientes y aumentar la rentabilidad de sus almacenes.



Mecalux: ¿Quiénes somos?

Mecalux es una compañía líder en el mercado mundial de sistemas de almacenaje, con más de 50 años de experiencia y con una plantilla formada por más de 3.900 profesionales. Nuestra actividad consiste en el diseño, fabricación, comercialización y prestación de servicios relacionados con las estanterías metálicas, almacenes automáticos, software de gestión para almacenes y soluciones de intralogística en general.

Innovación continua y vocación internacional

Mecalux destina importantes recursos a sus departamentos de ingeniería y de I+D+i. Esto nos permite estar a la vanguardia tecnológica en el desarrollo de nuevos productos y soluciones de almacenaje, observando en todo momento las normativas aplicables en cualquier parte del mundo.

Con 4 centros tecnológicos en Europa y Estados Unidos, 11 centros productivos en Europa, América del Norte y del Sur, y ventas en más de 70 países, la compañía fundamenta su crecimiento en una clara apuesta por la innovación continua y en la expansión internacional, manteniendo al mismo tiempo fuertes lazos locales en los distintos mercados.

Responsabilidad medioambiental

Hace años que Mecalux aplica a sus actividades un Sistema de Gestión Medioambiental (basado en la norma ISO 14001), controlando su repercusión sobre el entorno. Por ello, utilizamos materiales menos contaminantes, seguimos una política de gestión de residuos, fomentamos prácticas que contribuyan al almacenamiento de productos de una manera sostenible e implicamos a todo nuestro personal en las buenas prácticas de preservación del medio ambiente.

“Desde hace años, Mecalux defiende su sólida posición de liderazgo apostando por la expansión internacional, la innovación tecnológica, la responsabilidad medioambiental y la orientación a las necesidades del cliente.”

Mecalux Software Solutions:

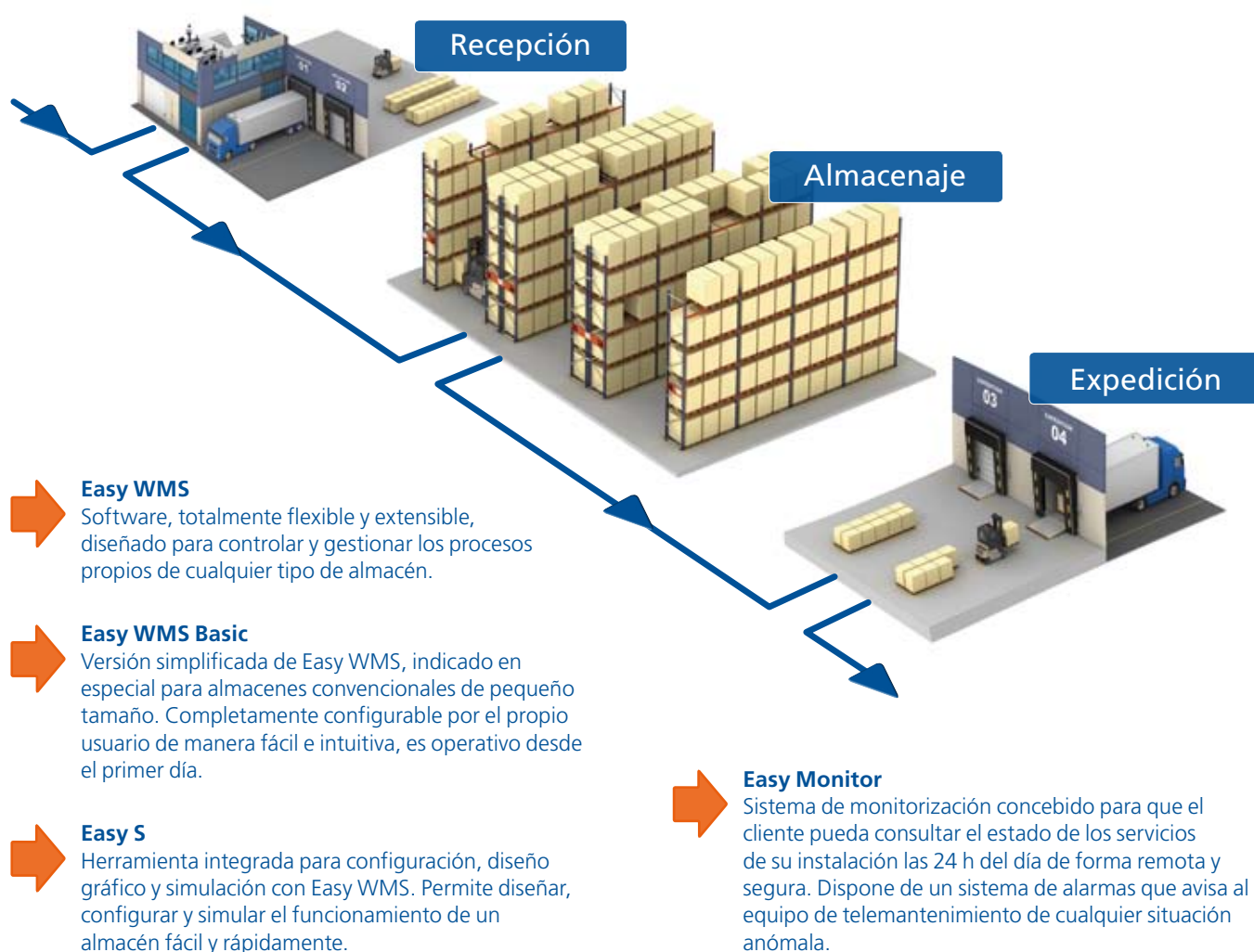
el reto de conseguir la máxima competitividad en la cadena de suministro

A través de la división Mecalux Software Solutions, Mecalux aplica su experiencia en la gestión de instalaciones de almacenaje al desarrollo del software de gestión de almacenes Easy WMS, así como a otras aplicaciones que complementan su rango de funcionalidades, con el objetivo de que empresas de cualquier envergadura puedan lograr la gestión integrada de la logística y la producción, consiguiendo así una óptima sincronización entre stocks y demanda.

Mecalux Software Solutions tiene su sede en el Centro Tecnológico de Mecalux en Gijón, que cuenta con más de **100 ingenieros dedicados en exclusiva al desarrollo de sus soluciones de software**, así como a resolver las necesidades del mercado internacional.

También este Centro Tecnológico pone a disposición un servicio de telemantenimiento para todos aquellos clientes del software de Mecalux que lo soliciten, con servicio las 24 h, los 7 días de la semana.

Los productos desarrollados por Mecalux Software Solutions ofrecen una extensa gama de funcionalidades para cubrir las necesidades de gestión de la cadena de suministro:



“Mecalux le abre las puertas a un sector en expansión constante que ofrece excelentes oportunidades de negocio para aquellos que estén preparados.”



El sector logístico: oportunidades de negocio

Nuestro entorno cambia a una velocidad vertiginosa a la que deben adaptarse los procesos e infraestructuras de la cadena logística de la empresa, para poder atender con rapidez y eficiencia los cambios en la demanda al menor coste posible. Por este motivo, la logística ha cobrado auge en los últimos años, posicionándose como pieza clave de la estrategia empresarial por su implicación en el éxito comercial y en la competitividad de las empresas.

Las actividades logísticas de las compañías deben reorganizarse para hacer frente a los retos que plantea el futuro inmediato, como la internacionalización constante, el despegue del e-commerce o el crecimiento de la economía de servicios. Para lograrlo, los complejos mecanismos que conlleva la cadena de suministro (planificación, aprovisionamiento, almacenaje, distribución y transporte) requieren el uso creciente de diversas tecnologías, como las TIC, automatismos, maquinaria, etc., lo que convierte al sector en un agente de desarrollo e innovación.

En este sentido, **las previsiones para los próximos años apuntan a un crecimiento en la inversión de las empresas en su cadena logística**, con una partida muy importante destinada a aumentar la rentabilidad de las instalaciones de almacenaje, optimizando el espacio y agilizando el proceso de preparación de pedidos.

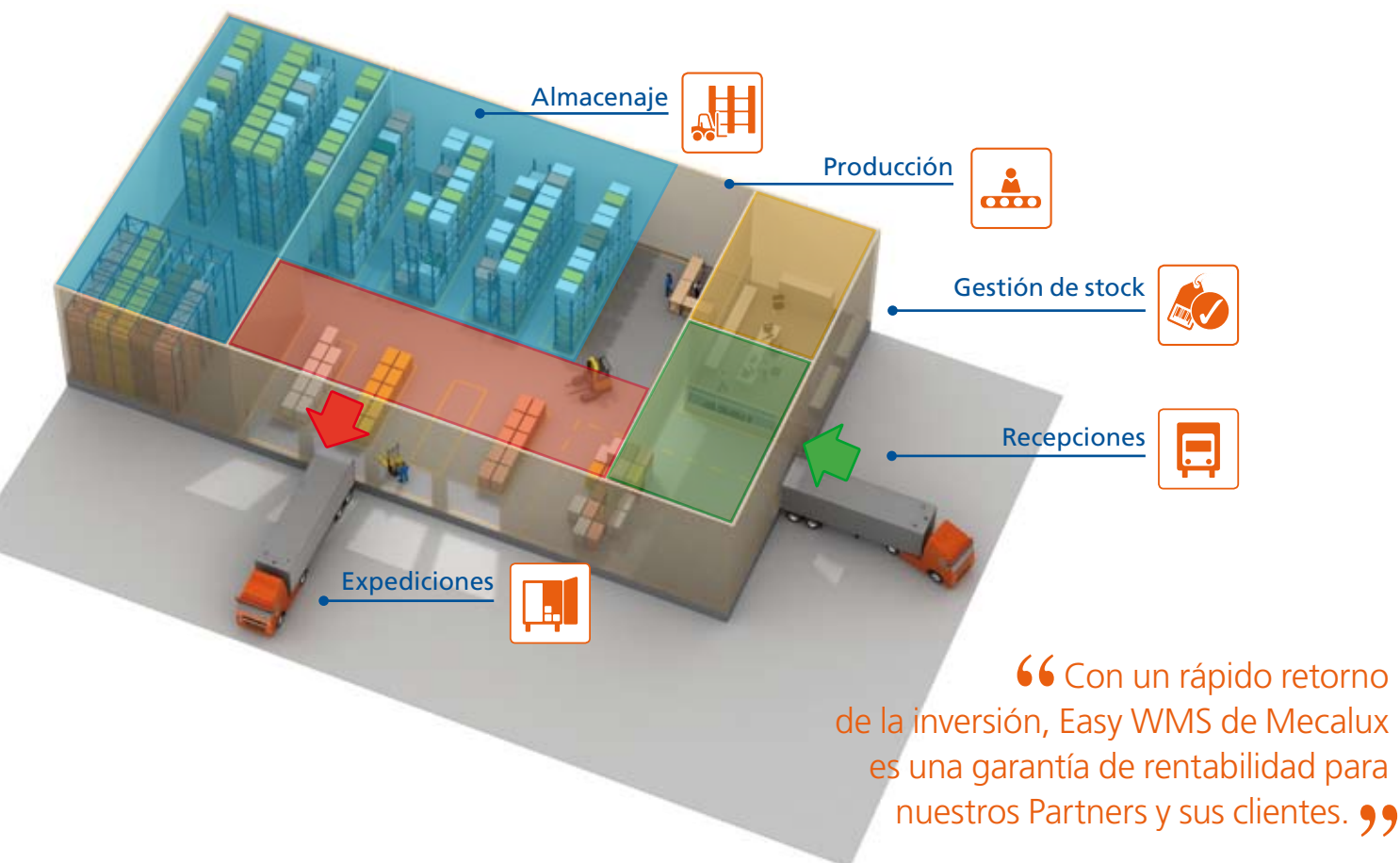


Software de gestión de almacenes Easy WMS: ofrezca rentabilidad a sus clientes

Sus clientes conseguirán una ventaja competitiva con Easy WMS, un potente software, robusto, versátil y flexible que permite simplificar y optimizar al máximo la gestión de un almacén, ya sea complejo o sencillo, grande o pequeño, automático o manual.

El objetivo de Easy WMS es controlar, coordinar y gestionar todos los movimientos, procesos y operativas que se desarrollan en un almacén, multiplicando la rentabilidad en todas las áreas: recepción, almacenaje, preparación de pedidos y expedición.





Principales beneficios que conseguirán sus clientes con Easy WMS

- 1 Aumento de la productividad:** elimina hasta un 99 % de errores y agiliza la preparación y el envío de pedidos.
- 2 Incremento de hasta un 40 % en la capacidad de almacenaje:** optimiza el espacio que ocupa la mercancía en el almacén.
- 3 Reducción de costes logísticos:** optimiza los recursos humanos y los costes de manipulación.
- 4 Personalización a medida,** para cualquier tipo de empresa, sector o necesidad.
- 5 Funcionalidades** multipropietario, multialmacén y multilingüe.
- 6 Control y optimización** del stock.
- 7 Inventario permanente** en tiempo real.
- 8 Capacidad para adaptarse** a nuevas necesidades o tendencias del mercado.
- 9 Mejora de la gestión** documental.
- 10 Mejora del servicio** al cliente final.
- 11 Combinable con el ERP** del cliente e instalable en una amplia gama de terminales de radiofrecuencia.

Todo ello posiciona a Easy WMS como un referente en sistemas de gestión de almacenes, con cientos de casos de éxito en implementaciones realizadas en empresas de cualquier envergadura. Además, su calidad, garantía y nivel técnico están respaldados por empresas líderes:



Programa Partners Mecalux Software Solutions: una alianza de futuro



Beneficios a su alcance gracias al Programa Partners

1

Aumentar su volumen de negocio: mejore su margen de beneficios de forma creciente.

4

Acceder al sector logístico, uno de los más innovadores del tejido empresarial y con excelentes perspectivas de crecimiento.

2

Diferenciarse de su competencia, con una cartera de productos diversificada.

5

Conseguir nuevos clientes, a los que vender también sus productos y servicios actuales.

3

Vender un producto con un amplio abanico de clientes potenciales: desde pymes hasta grandes multinacionales.

6

Ofrecer a sus clientes el valor añadido de un producto innovador, fiable, que soluciona sus necesidades en la cadena logística y con una alta rentabilidad.



¿Qué ofrece Mecalux a sus Partners?



Formación especializada y actualizada en las aplicaciones desarrolladas por Mecalux, tanto en ventas como en implantaciones, desarrollos y soporte posventa, ofreciendo a los Partners un completo plan de acreditación y formación en varios niveles.



Acciones de marketing dirigidas a la generación de *leads* comerciales para los Partners.



Licencias de los productos Easy WMS para desarrollo y demostración.



Ayuda y soporte comercial con posibilidad de presencia de un técnico de Mecalux en el caso de que el proyecto lo requiera.



Modelos de afiliación claramente definidos que ofrecen beneficios crecientes en función del nivel de compromiso.



Descuentos en las licencias en función del volumen de ventas.



Acceso a la web técnica de Partners con información técnica, mejores prácticas, descargas, actualizaciones, manuales, etc.



Desarrollo y actualización constantes del producto, con más de 100 profesionales con dedicación exclusiva.



Flexibilidad: Mecalux se adapta a las necesidades y objetivos de cada Partner, así como a los de sus clientes, ofreciendo un amplio grado de personalización de Easy WMS.



Respaldo de una compañía sólida y con proyección de futuro.



Experiencia de una empresa líder con una larga trayectoria y un profundo conocimiento del negocio.

¿Cómo unirse al Programa Partners Mecalux Software Solutions?

Empezar a disfrutar de las ventajas de ser Partner de Mecalux es muy sencillo: sólo tiene que realizar como mínimo uno de los cursos de formación y obtener la correspondiente certificación. Los cursos están diseñados para que tanto su equipo de ventas como de soporte técnico adquieran las herramientas y conocimientos necesarios para comercializar e implementar el software Easy WMS.

Cursos de formación:

Sales Seminar

Duración: 1 día.

Perfil: comercial y técnico.

Ubicación: generalmente se realiza en las oficinas del Partner, para facilitar la asistencia de todo su equipo comercial.

Contenidos: características, beneficios, aplicaciones y diferencias de Easy WMS y Easy WMS Basic. Conocimientos básicos: toma de datos, cumplimentar una hoja de valoración y navegación por el portal exclusivo para Partners.

Fundamentals Seminar

Duración: 3 días.

Perfil: comercial y técnico.

Ubicación: delegación de Mecalux.

Contenidos: fundamentos logísticos y configuración y uso de la aplicación Easy WMS Basic.

Expert Seminar

Duración: 5 días.

Perfil: técnico.

Ubicación: delegación de Mecalux.

Contenidos: configuración y uso del software Easy WMS.

Process Tailoring Seminar

Duración: 5 días.

Perfil: técnico.

Ubicación: delegación de Mecalux.

Contenidos: desarrollo de personalizaciones de procesos, plantillas e informes (programación PL/SQL).

Communications Tailoring Seminar

Duración: 4 días.

Perfil: técnico.

Ubicación: delegación de Mecalux.

Contenidos: desarrollo de personalizaciones de comunicaciones (programación PL/SQL).

“ Buscamos Partners que deseen ampliar su negocio y crecer con nosotros. Para ello, deben estar situados en primera línea y preparados para atender las demandas de sus clientes y ayudarles a optimizar sus recursos. ”

Modelos de afiliación

En función del grado de compromiso de cada Partner y de la formación realizada, se establecen tres niveles de asociación con distintos requisitos y ventajas, y con un margen de beneficios progresivo sobre el precio de venta de las licencias.

PLUS PARTNER

Programa inicial que permite comercializar el software sin requerir un servicio de soporte técnico a clientes. El nivel de compromiso sobre ventas lo va marcando el propio Partner, en función de sus objetivos.

Requisitos mínimos:

- 1 profesional de ventas debe completar el curso Sales Seminar.
- 1 técnico debe obtener las certificaciones Fundamentals Seminar + Expert Seminar.

PREMIUM PARTNER

Pensado para aquellos asociados que han adquirido la certificación necesaria para personalizar el software a la medida de sus clientes. Adquieren un compromiso de venta moderado, adecuado a los beneficios establecidos.

Requisitos mínimos:

- 3 profesionales de ventas deben completar el curso Sales Seminar.
- 2 técnicos deben obtener las certificaciones Fundamentals Seminar + Expert Seminar.
- 1 técnico debe obtener todas las certificaciones.

ELITE PARTNER

Además de personalizar el software y comprometerse a unas ventas mínimas, estos Partners ofrecen un soporte técnico para incidencias 24/7 y nuevos desarrollos a medida para sus clientes.

Requisitos mínimos:

- 3 profesionales de ventas deben completar el curso Sales Seminar.
- 2 técnicos deben obtener las certificaciones Fundamentals Seminar + Expert Seminar.
- 2 técnicos deben obtener todas las certificaciones.

Una misma persona en su organización puede obtener más de una certificación.

Características de cada modelo		Plus	Premium	Elite
Crea demanda y convierte <i>leads</i> en pedidos		●	●	●
Tiene competencias para vender		●	●	●
Implementa o migra Easy WMS y Easy WMS Basic		●	●	●
Realiza desarrollos a medida			●	●
Ofrece soporte técnico a clientes 24/7				●
Compra licencias directamente a Mecalux		●	●	●
Firma un contrato de Partners		●	●	●
Compromiso de volumen de ventas			●	●
Ventajas de cada modelo		Plus	Premium	Elite
Ventas	Ofertas especiales para nuevos Partners	●	●	●
	Descuentos agregados por volumen en las licencias del software		●	●
	Recepción de <i>leads</i> originados en Mecalux	●	●	●
Marketing	<i>Kit</i> bienvenida	●	●	●
	<i>Newsletter</i> para Partners	●	●	●
	Catálogos y material de marketing gratuitos			●
Soporte	Soporte telefónico gratuito desde Mecalux	20 horas	30 horas	50 horas
	Licencias para demos y desarrollo	●	●	●
	Acceso prioritario a las actualizaciones		●	●
Formación	Formación en ventas e implementaciones	●	●	●
	Acceso a la web de Partners	●	●	●
	Cursos especiales gratuitos			●

Únase al Programa Partners Mecalux Software Solutions y amplíe su cartera de clientes con soluciones que optimizan la cadena de suministro



Llámenos al 932 61 69 03 o escriba a easywms@mecalux.com