



Casos de Éxito

MCPA , SUPER TV , COMISIÓN NACIONAL FORESTAL , FIDEICOMISO PARA EL DESARROLLO DE LA REGIÓN CENTRO OCCIDENTE , TECHNICOLOR , UNIVERISIDAD PANAMERICANA , FUNDACIÓN SERTULL, SUNBELLE.

Índice

1. MCPA
2. SUPER TV
3. COMISIÓN NACIONAL FORESTAL
4. FIDEICOMISO PARA EL DESARROLLO DE LA REGIÓN CENTRO OCCIDENTE
5. TECHNICOLOR
6. UNIVERSIDAD PANAMERICANA
7. FUNDACION SERTULL
8. SUNBELLE

MCPA S.A. de C.V.

Relación comercial **10 años**

MCPA es un grupo de 4 empresas (MCPA, Moc Technologies, Zona de privilegios e Hidrotech)

Comercializa productos químicos para agencias automotrices a nivel nacional con oficinas en Guadalajara y el Distrito Federal.

Actualmente MCPA atiende a más de 300 agencias automotrices y Zona de privilegios tiene más de 3,000 establecimientos afiliados a nivel nacional.



Información

para pedir **referencias**



01 (33) **3165-0800**



CONTACTO

Lic. Ricardo Mendoza
Director General



rmendoza@moc.com.mx



CONTACTO

Lic. Jorge Tovar
Controlador



jtovar@moc.com.mx



Business Intelligence

Etapa I

El proyecto de Business Intelligence extrae información de 2 sistemas; Admin Pack y Contpaq y la publica en un tablero de control donde el consejo de administración y el director general pueden consultar los indicadores clave de desempeño de la organización, así como el estado de resultados desde una perspectiva dinámica, analizando información desde distintas perspectivas.

Duración: 10 meses (2012 – 2013)

Etapa II

Ahora el sistema de Inteligencia de Negocios se está programando para enviar alertas automáticas a las gerencias en caso de que en base a los pronósticos no se vayan a cumplir los objetivos. Así mismo se está re-estructurando la estructura contable para analizar en un punto más fino la utilidad por cliente.

Duración: 10 meses (2014 – 2015)



App para establecimientos de Zona de Privilegios

Zona de Privilegios otorga una tarjeta de privilegios a todas aquellas personas que compran un auto nuevo en agencia. Dicha tarjeta les da acceso a descuentos especiales en una red de más de 3,000 establecimientos a nivel nacional. El APP muestra al cliente los establecimientos más cercanos a su ubicación o le permite hacer búsquedas basadas en sus preferencias.

Duración: 3 meses (2014)



Menú on Demand

El menú on Demand es una plataforma tecnológica que ofrece MCPA a las agencias automotrices en la recepción del vehículo a servicio. Esta plataforma extrae información de los paquetes de servicios y productos sugeridos para el servicio al vehículo relacionados al año, modelo y kilometraje.

Duración: 6 meses (2013)



Recepción de autos vía TABLET

La recepción de vehículos con TABLET permite a las agencias automotrices recibir el auto que va a servicio y desde un dispositivo móvil levantar un inventario del vehículo, tomar video del mismo y marcar el estatus de distintos puntos de inspección importantes. A diferencia del Menú on Demand, esta plataforma se conecta al sistema central de la Agencia y jala la información histórica de servicios anteriores del vehículo, de esta manera el asesor de servicio puede sugerir al cliente que servicios adicionales se pueden realizar lo que aumenta la venta.

Duración: 8 meses (2012 – 2013)



Cupoints

El sistema de CUPOINTS permite a MCPA hacer pagos de comisiones a los asesores de servicio de las agencias automotrices mediante una plataforma en internet que se conecta en automático con el banco para realizar las transferencias. Las comisiones son en base a los productos químicos vendidos, adicionalmente, en lugar de efectivo, el asesor puede solicitar canje por productos que puede consultar en un catálogo en línea.

Duración: 5 meses (2013)



Programa de Lealtad para General Motors

MCPA desarrolló a través de nosotros el programa de lealtad de General Motors para todas las agencias concesionarias a nivel nacional (más de 200 agencias). La solución dio soporte a más de 300,000 tarjeta habientes y estuvo operando durante 2 años cuando GM decidió tomar control directo.

Duración: 18 meses (2005 – 2007)
Operación: 2 años.



Programa de Lealtad Multi Marca

MCPA decidió darle continuidad al programa de lealtad y lo comenzó a ofrecer a empresas Multimarca que, hasta el momento, lo siguen utilizando. Actualmente cuenta con 40 agencias y una base de datos de 75,000 tarjetahabientes.

Duración: 8 meses.
En operación (2008 a la fecha)



SUPER TV

Relación comercial **4 años**

Ofrece servicios de televisión por cable e Internet en Jalisco, Hércules (chihuahua), Ahumada, Ciudad del Carmen, Nayarit.

Información

para pedir **referencias**



01 (33) **1188-2147**



CONTACTO

Lic. Sergio Rosales
Director General



sergio@supertv.com.mx



CONTACTO

Lic. Ana Ramos
Gerente de Operaciones



ana@supertv.com.mx





Módulo para control de la operación

- ✓ Permite el registro de nuevas plazas (sucursales)
- ✓ Permite el registro de tarifas para cada una de las plazas por cada uno de los servicios
- ✓ Alta de servicios que ofrece Super TV
- ✓ Permite obtener reportes de:
 - Cobranza
 - Corte de caja
 - Clientes por estatus
- ✓ Existe un módulo que permite monitorear en tiempo real la ubicación de los técnicos y los vendedores (utilizando Google maps)
- ✓ Existe un tablero de control (reporte cuantitativo) que permite conocer al momento el número de órdenes de instalación, órdenes de retiro, órdenes de desconexión, órdenes de baja, órdenes de corte que han sido atendidas al momento; esto por día y por plaza.
- ✓ Gestión de órdenes de instalación, conexiones, reconexiones, cancelaciones.

Duración: 7 meses (2012)



Aplicación Móvil para Técnicos

- ✓ Permite a los técnicos recibir una notificación cuando se les asigna trabajo.
- ✓ El técnico puede ordenar la manera en que quiere realizar su trabajo (por zona, por colonia, por calle y número)
- ✓ Cuando el técnico completa una orden; esta es actualizada en el sistema (siempre que se cuente con conexión a internet); en caso contrario, se acumula para ser sincronizado en cuanto se cuenta con conexión a internet.
- ✓ La aplicación envía de manera constante su ubicación; de esta manera se puede monitorear la ruta que ha seguido un técnico.

Duración: 6 meses (2013)



Aplicación Móvil para Clientes

- ✓ El cliente debe ingresar a la App con su número de contrato y una contraseña.
- ✓ El cliente puede consultar:
 - Su historial de pagos
 - Reportar una falla
 - Recibir promociones
 - Consultar su estado de cuenta
- ✓ Realizar pagos utilizando PayPal.
Adicionalmente, la aplicación está preparada para recibir mensajes y recordatorios de la empresa, así como la gestión de cupones de promoción de terceros.

Duración: 4 meses (2013)



Aplicación Móvil para Vendedores

- ✓ Permite a los vendedores levantar contratos en cualquier lugar en el que se encuentren.
- ✓ Si en el lugar en el que se encuentren tienen habilitada la conexión 3G entonces ese contrato es dado de alta de manera inmediata en el sistema.
- ✓ Si al dar de alta el contrato no se cuenta con conexión a internet, entonces los contratos se acumulan en una base de datos local para ser enviados al sistema en cuanto se cuente con conexión a internet. La aplicación envía de manera constante su ubicación; de esta manera se puede monitorear la ruta que ha seguido un vendedor

Duración: 4 meses (2014)



Módulo de Pagos en línea

- ✓ El cliente debe ingresar a la aplicación con su número de contrato y una contraseña.
- ✓ El cliente puede consultar:
 - Su historial de pagos
 - Consultar su estado de cuenta
- ✓ Realizar pagos utilizando PayPal

Duración: 2 meses (2014)



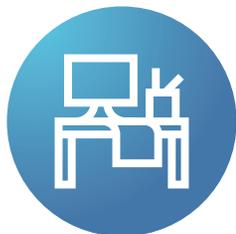
Recordatorios de cobranza

Personal de Ultracable puede programar un mensaje de texto que será enviado a sus clientes; estos mensajes pueden ser enviados de la siguiente manera:

- ✓ A la App de clientes, y entonces le llega como una notificación a su celular o Tablet.
- ✓ Directamente al celular del cliente como un SMS

Ultracable programa los mensajes definiendo todo el contenido de los mismos así como el estatus de aquellos clientes a los que se los enviará.

Duración: 4 meses (2014)



Administración

Actualmente se está trabajando
en este módulo.



Comisión Nacional Forestal

Relación comercial **4 años**

La CONAFOR se encarga del manejo sustentable forestal a nivel nacional.

Oficinas en Guadalajara y en el Distrito Federal.

Información

para pedir **referencias**



01 (33) **3777-7071**



CONTACTO

Ing. Martha Laura Medina.
Subgerente de Informática



mmedina@conafor.gob.mx





Portal de Internet de la CONAFOR

Desarrollamos el primer portal de internet de la Comisión Nacional Forestal

Duración: 3 meses (2006)



Portal de Internet de la CENEFOR (Centro de Negocios Forestales)

El portal de internet cuenta con un sistema que se enfoca en generar información para vincular empresas dedicadas a la producción o explotación de material prima forestal.

Duración: 3 meses (2006)



Sistema para la gestión de la estrategia Nacional de Manejo Forestal Sustentable para el incremento a la producción forestal 2013-2018 (ENAIPROS)

El sistema tiene entre sus características:

- ✓ Conexión para la extracción dinámica de datos con 3 sistemas diferentes:
 - SIDPA (Pagos realizados a las solicitudes de apoyo)
 - SIGA (Solicitudes de apoyos)
 - SNGF (Datos cuantitativos de SEMARNAT)
- ✓ Módulo para la creación de indicadores; de tal manera que personal de CONAFOR pueda crear indicadores con fórmulas personalizadas a partir de los datos extraídos
- ✓ Módulo para la creación de metas; de tal manera que personal de CONAFOR pueda registrar metas para un periodo determinado y para un indicador en específico de manera dinámica

Duración: 10 meses
(el proyecto está en curso) (2014 – 2015))



Región Centro Occidente

Fideicomiso para el desarrollo de la región centro-occidente

Relación comercial **10 años**

El FIDERCO está conformado por representantes de los estados de la región Centro Occidente (Jalisco, Guanajuato, Michoacán, Nayarit, Colima, Querétaro, Aguascalientes y San Luis Potosí y Zacatecas).

Impulsa un proceso de promoción y gestión regional a través de proyectos para la acción coordinada de los distintos órdenes de gobierno, de las instituciones públicas, privadas y de organizaciones sociales.

Información

para pedir **referencias**



CONTACTO

Ing. Guillermo Woo.

Director Ejecutivo del FIDERCO



fiderco@centrooccidente.org.mx



045 **33 3157-9353**





Región Centro Occidente

Proyectos **Desarrollados**



1er Ejercicio de Prospectiva Regional para la Región Centro Occidente

A nivel regional se llevó a cabo un ejercicio de prospectiva donde se invitó a actores políticos, empresariales, académicos y sociales para que vía un sistema opinaran sobre iniciativas de impacto regional que se debieran implementar en distintos ejes temáticos como seguridad, medio ambiente, desarrollo urbano territorial, desarrollo rural, desarrollo económico.

Duración: 8 meses (2006)



2do Ejercicio de Prospectiva Regional para la Región Centro Occidente

Se volvió a desarrollar el 2do. Ejercicio de prospectiva ahora incorporando un motor de inteligencia de negocios para poder explotar con analíticos en tiempo real las opiniones de los diversos actores.

www.centrooccidente.org.mx/prospectiva/

Duración: 8 meses (2010)



Región Centro Occidente

Proyectos **Desarrollados**



Sistema De Información Turístico para la Región Centro Occidente

Se desarrolló un Sistema de información turístico para los estados de la región con capacidad para que el visitante pudiera:

- ✓ Consultar rutas turísticas con corte inter-estatal.
- ✓ Las rutas pueden ser armadas por el mismo turista o pueden ser sugeridas por el sistema.
- ✓ En base a la ruta el sistema calcula gasolina, sugiere lugares para hospedaje y arma un presupuesto general.
- ✓ Para cada ruta o destino se especifican distintos atributos como cultura, folklore, realizaciones técnicas o científicas, eventos, etnias.

www.vivecentrooccidente.mx

Duración: 14 meses (2012 - 2013)



Technicolor Mexicana

Relación comercial **10 años**

Technicolor es líder tecnológico mundial en el sector de medios y entretenimiento y está a la vanguardia en innovación digital.

La investigación de clase mundial, laboratorios de innovación, así como su talento creativo les permite liderar el mercado en la prestación de servicios avanzados de video a los creadores y distribuidores de contenido en distintos formatos como Blue Ray, DVD etc.

Información

para pedir **referencias**



01 (33) **3134-4200 ext. 1417**



CONTACTO

Lic. Yvonne Rojas

Coordinadora de Entrenamiento
en Recursos Humanos.



yvonne.rojas@technicolor.com



045 **33 3100-4890**





Simuladores para Entrenamiento de operadores V1.

Technicolor tiene un área de entrenamiento para el personal que va contratando orientado a operar las máquinas en sus líneas de producción. Anteriormente al área de entrenamiento le tomaba alrededor de 2 a 3 meses entrenar a los nuevos operadores.

A partir de simuladores, el personal ahora es entrenado en un periodo de 2 a 3 semanas, logrando que los tiempos de incorporación a las líneas de producción se aceleren sustancialmente.

Duración: 7 meses (2010)



Simuladores para entrenamiento de operadores v2 (nuevos procesos)

Ejemplo de Simulador:

<http://avansys.com.mx/caso-exito-technicolor>

Duración: 8 meses (2014)



UNIVERSIDAD
PANAMERICANA

Universidad Panamericana

Relación comercial **8 años**

La Universidad Panamericana es una reconocida casa de estudios con más de 45 años de historia que cuenta con tres campus en la República Mexicana (Guadalajara, CDMX y Aguascalientes); y una sede que atiende a cerca de 12 mil alumnos en 33 carreras.

En pocos años, esta casa de estudios ha sabido posicionarse como una de las mejores a nivel nacional, pues logró consolidar su proyecto de brindar una educación superior con solidez académica, rigor científico y vivencia de principios.

Información

para pedir **referencias**



01 (33) **3134-4200 ext. 1417**

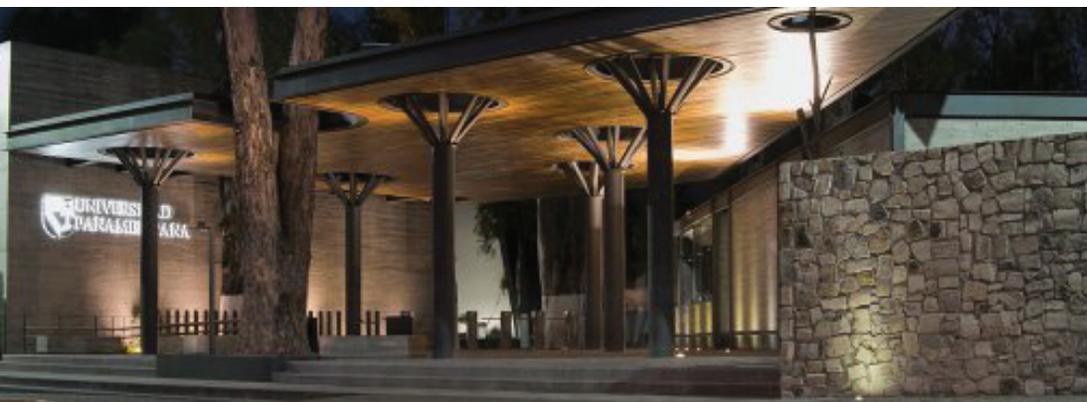


CONTACTO

Ing. Jaime Luera Jacobo
Jefe / Servicios Generales



jluera@up.edu.mx





UNIVERSIDAD
PANAMERICANA

Proyectos **Desarrollados**



Sistema de reservaciones y espacios físicos

Sistema de gestión y administración de espacios que le permite a todas las áreas administrativas de la universidad conocer la disponibilidad de espacios del campus, desde kioscos, capillas, auditorios, explanadas, salones y patios. De este modo, el interesado puede gestionar y administrar su uso lo que apoya a la constante ejecución de eventos.

Anteriormente, esta información sólo era visible para el área de mantenimiento, por lo que no se tenía el control necesario para favorecer la realización de evento y el aprovechamiento de los espacios.

Duración: 10 meses. (2012-2013)

Actualmente se están desarrollando
ajustes adicionales en el módulo de proveedores.
(2014-2015)



Migración del histórico de calificaciones

Analizamos, estructuramos y migramos por medio de un robot que se conectó al sistema ERP (People Soft) todo el histórico de kardex de calificaciones de los alumnos de licenciatura y posgrados de un sistema legado.

Duración: 14 meses (2007 - 2008)

Fundación Sertull A.C.

(Grupo BIMBO)

Relación comercial **2 años**

Sertull es una fundación que contribuye en el desarrollo social, en el crecimiento personal y construcción de la ciudadanía a través del apoyo y el fortalecimiento de las organizaciones que trabajan para las personas en situación de pobreza y vulnerabilidad ayudándolos a que sean capaces de vencer sus carencias y rezagos en la búsqueda de una sociedad más justa y equitativa.

Está dirigida a organizaciones de la sociedad civil que atienden a grupos sociales en condiciones de vulnerabilidad, pobreza y pobreza extrema. Principalmente niños, jóvenes, mujeres y comunidades rurales. Sus principales áreas de trabajo son: cultura, desarrollo productivo, salud, educación y derechos humanos.

Información

para pedir **referencias**



01 (55) **5284-2878**



CONTACTO

Ing. Gricelda Espino
Dirección General



proyectos@sertull.org.mx





Etapa 1

Sistema para automatizar la operación de la fundación

Se dictamino que para dar una mayor optimización de tiempo y esfuerzo humano en la fundación era necesario desarrollar una plataforma en línea que automatizara la operación permitiendo adecuar el proceso de la siguiente manera:

- ✓ Registro de la institución
- ✓ Validación de datos
- ✓ Control y difusión de convocatorias
- ✓ Solicitud de apoyo para el proyecto.
Después de que a una institución le interesa participar en una convocatoria, la plataforma permite que se especifique el desarrollo del proyecto en 4 diferentes rubros: actividades, gastos, impacto y recaudación de insumos
- ✓ Evaluación exante
- ✓ Comprobación de gastos
- ✓ Evaluación Anual



Etapa 2

Modelo de Inteligencia Social para analizar los indicadores de impacto social de la fundación

Después de conocer todo el proceso que lleva a cabo SERTULL para sus instituciones se identificó y analizó que era necesario tener un modelo de inteligencia que permitiera a la fundación evaluar su impacto social a partir de indicadores teniendo diferentes escenarios y análisis de datos:

- ✓ Alcance y cobertura
- ✓ Montos por estado
- ✓ Población atendida

- ✓ Calificación de partidas financieras
- ✓ Control de procesos de evaluación
- ✓ Calificación de la institución



SUNBELLE

Relación comercial **2 años**

SUNBELLE pertenece a un Grupo de empresas de capital Chileno con oficinas en Chile y en México en los estados de Michoacán y Jalisco, se dedica a la exportación de productos como fresa, Zarzamora y frambuesa a Estados Unidos y Canadá.

Información

para pedir **referencias**



01 (354) **542 7238**



CONTACTO

Ing. Patricio González.
Director General México



pgonzalez@sunbelle.com.mx





Sistema de Inteligencia de Negocios para evaluación de Indicadores clave de desempeño en SUNBELLE desde un solo tablero de control.

(El sistema corre en una red interna que puede ser accedida por la oficinas de Michoacán y Chile).

Sunbelle contiene un ERP que controla toda su operación y administración llamado SEASON, el módulo de Inteligencia de Negocios que desarrollamos extrae información de dicho sistema y la publica en un tablero de control con los principales indicadores de desempeño (KPI). El tablero utiliza una semaforización al comparar cada indicador contra el presupuesto coloreando de color verde si alcanzó la meta, amarillo si se está cerca o rojo si se está por debajo.

Duración: 8 meses (2013 - 2014)

Actualmente se está analizando una etapa 2 del Sistema de Inteligencia de Negocios para otra empresa del grupo que opera como una Financiera.



AVANSYS
SISTEMAS AVANZADOS INTEGRALES

SIMPLIFICAMOS TU NEGOCIO, DESARROLLAMOS TUS SUEÑOS

Nos encantaría platicar contigo y encontrar la mejor solución para tus necesidades , contáctanos.