

ENTREVISTA... ENTREVISTA... ENTREVISTA...

Temática Software: nace una nueva comunicación

El CDTI (Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial) ha aprobado un macro proyecto cuyo coste de desarrollo es de unos 500.000 E, denominado "Desarrollo de Plataforma de Gestión Integral de Procesos en la Cadena de Valor del Sector de Comercio Óptico". Rafael Ros, director general de Tecnología Pro Informativa, nos lo explica con detalle.



¿En qué consiste?

El proyecto resuelve los problemas a los que se enfrentan las partes que intervienen en el proceso de comercialización de productos ópticos. Es una plataforma software y comunicaciones capaz de unificar criterios y habilitar una completa interacción telemática entre los diferentes actores que intervienen en las transacciones del comercio óptico, cualesquiera que sean éstas, permitiendo una mayor automatización y eficiencia en el proceso, una reducción drástica de los errores producidos en la prescripción y en los pedidos de lentes, una mejor, más rápida y personalizada atención al cliente usuario final y, por ende, una mayor productividad para todos los actores.

¿Qué factores se han considerado para de realizar el proyecto?

Tenemos un conocimiento profundo del sector. Sabemos cuáles son sus problemáticas y las complejas relaciones existentes entre los actores de la cadena de valor: "óptica – central (grupo, cadena...) – fabricante", así como las causas originarias de esta complejidad y los motivos por los que las relaciones no están completamente automatizadas ni estandarizadas. A esto hay que unirle que uno de los aspectos de

mayor trascendencia para lograr el éxito de una plataforma como la que estamos desarrollando es que sirva de "árbitro" para los casos en los que haya discrepancias óptico-proveedor en cuanto a los elementos a facturar. La completa trazabilidad de las transacciones permitirá conocer, para cada cliente y cada fabricante, los precios, ofertas y promociones aplicables en cada momento, dando lugar a una conciliación completa de la factura, evitando los malos entendidos de las comunicaciones humanas.

¿Qué beneficios tiene para el óptico?

El proyecto va a mejorar considerablemente los servicios que Temática Software ofrece a los usuarios de Visual Gesopt. Este macro-proyecto va a aportar beneficios a todos los actores de la cadena de valor, cuyas interacciones son muy complejas y cambiantes, porque plantea la completa automatización de las relaciones técnico/comerciales de un sector con más de 9.000 puntos de venta. La plataforma solventará el correcto intercambio de toda una serie de datos técnicos y comerciales, necesarios para la operación comercial en la óptica oftálmica que en este momento, son realizados a mano básicamente, reportándole al óptico agilidad, seguridad y control en su trabajo diario.

¿Este trabajo va a ayudar a los ópticos a afrontar la crisis?

Toda mejora en la gestión de un negocio suele contribuir a la mejora de sus resultados. En épocas de dificultades económicas, hemos de controlar mejor nuestras empresas. Es necesario conocer con la mayor exactitud posible todas sus variables económicas, pero fundamentalmente los costes, porque sólo de este modo podremos aplicar políticas de venta adecuadas, más competitivas y rentables. Por ello, entre otras cosas, el proyecto que estamos desarrollando va a ofrecer a los ópticos mecanismos y funcionalidades para que puedan ejercer un exhaustivo control sobre sus negocios. Además, van a liberarles de tareas rutinarias, que pueden ser inductoras de errores, proporcionándoles, por lo tanto, más tiempo para que puedan ser más eficaces y eficientes.

¿Cuándo estará disponible?

La previsión de finalización del proyecto es finales de 2011, fecha a partir de la cual comenzaremos a instalarlo a los usuarios de Visual Gesopt.

¿Cómo se van a dar a conocer al óptico estas novedades?

En Temática software cuidamos mucho la comunicación. Para ello, usamos habitualmente diferentes canales de comunicación como el mailing, la propia web, el e-mailing, las revistas especializadas y un medio de comunicación propio y directo que tenemos implementado en la propia aplicación Visual Gesopt. No obstante, en este caso, y dada la importancia del proyecto, tenemos previsto realizar una importante campaña de comunicación.