

Usuario > Grupo Macrolux

Gestión de clientes y control de rutas con Siam Solutions

El grupo de limpiezas Macrolux comenzó su andadura en 1999 en Las Palmas de Gran Canaria. La empresa está especializada en la limpieza de cristales a baja, media y gran altura, tratamientos de suelos y limpieza de tapicerías. Hoy en día todas las actividades de la empresa son gestionadas mediante los programas de software i-Gest y ControlGest de Siam Solutions.

El director general de Macrolux, Jorge de Juan Luna, explica que la compañía decidió adquirir las soluciones de Siam Solutions "por su amplia cobertura de los procesos habituales de cualquier empresa del sector, además de su integración en una sola aplicación, con la ventaja de cruce de datos. En cuanto al potencial de integración del aplicativo, era una situación que no encontramos en otros proveedores". Anteriormente a la implantación de esta solución trabajaban con aplicaciones independientes para

La implantación del sistema supuso una inversión de 4.500 euros "teniendo en consideración los costes de mano de obra necesarios para la alimentación de datos de la aplicación i-Gest".

Pero la innovación en Macrolux no se ha quedado ahí, ya que recientemente acaban de implementar un sistema de control logístico, ControlGest, en los vehículos de los operarios, con tecnología GPS/GPRS, "gracias al cual tenemos minuto a minuto la información de la situación geográfica de los vehículos, con lo

"Con ControlGest tenemos minuto a minuto la información de la situación geográfica de los vehículos, con lo que conseguimos rentabilizar nuestros recursos"

cada proceso, "la implantación ha sido progresiva. La formación se realizó por teleproceso, para lo cual Siam Solutions puso a nuestra disposición una persona que remotamente fue orientándonos en los procesos que conforman la aplicación", explica Jorge de Juan. Para él, las ventajas más importantes que les ha reportado la herramienta se centran en que de una forma rápida se dispone de la información de cada uno de sus clientes (ficha comercial, datos fiscales, datos de contrato, etc.), aprovechando desde un primer momento los datos introducidos en la aplicación para los principales departamentos.

que conseguimos rentabilizar nuestros recursos, tanto de mano de obra como de aprovechamiento de los tiempos en desplazamiento gracias al control objetivo", comenta el director general de Macrolux.

Aún así, Jorge de Juan cree que la empresa ofrecería todavía un mejor servicio con una solución CRM que nos permita agregar en la ficha de cliente un seguimiento de gestiones, tanto personales como documentales, siendo para este último punto muy interesante el hecho de que el aplicativo nos permitiera anexas los archivos informáticos interesantes de cada cliente". Aunque quizá esta ne-



ficha técnica

Número de empleados	110
Perfil Profesional	Limpieza
Facturación anual	1.200.000 euros
Web	www.grupomacrolux.com

cesidad se vea cubierta en no mucho tiempo, ya que según explica Ángel Luis Navarro, gerente de Siam Solutions "el CRM es algo en lo que estamos trabajando ya que es una necesidad del mercado y cada vez son más clientes los que nos solicitan nuevas soluciones. Por eso tenemos una línea de investigación en CRM y otra en PDA y tablet-pc para ofrecer movilidad". Para Jorge de Juan, estas mejoras "ayudarán a Macrolux a sobresalir del resto de las empresas del sector, gracias al incremento de la calidad y de la atención al cliente".