



“Mekano es como nuestro médico de cabecera”
Cristián Jimenez
Gerente General

Caso de éxito en el sector agroindustrial

Situación Anterior

Degesch estaba inmerso en un proceso de implantación de un proyecto con Great Plains que llevaba ya consumido 3 veces el plazo proyectado inicialmente y el término de este se veía incierto. El trabajo de Mekano consistió en hacer una evaluación completa de la situación del proyecto y presentar un plan de trabajo concreto que permitió a Degesch lograr sus objetivos y contar actualmente con una solución que apoya su quehacer y la gestión de su negocio.

Por qué Mekano

- Por su amplia experiencia en la implantación de soluciones integrales
- Por las buenas referencias de Mekano en el mercado
- Por elementos cualitativos tales como seriedad de la oferta, disponibilidad del equipo comercial, conocimiento técnico y administrativo y de negocios visible en Mekano



La solución

Una metodología de trabajo ordenado y claro, con entregables claramente identificados con una administración de proyecto que permitió abordar los problemas a tiempo y en forma efectiva. Con una consultoría especializada en los procesos de negocio y en la solución que se estaba implementando.

Valor de la solución y beneficios

- Degesch aumentó su facturación gracias a la implementación de las soluciones de la plataforma Microsoft Great Plains y CRM.
- Esta solución ha hecho eficiente el trabajo en planta y en bodega sin que esto represente un incremento en la dotación de su personal.
- Acceso rápido y ágil a la información lo que permitió un mejor rendimiento y eficiencia (entre un 10 a 20%) incrementando la rentabilidad del negocio
- La incorporación de esta tecnología permitió a Degesch mantener el liderazgo y competir entre otros nichos del mercado

Planes Futuros

Integrar nuevos procesos de negocios a través de desarrollos específicos para temas como:

- Activos Fijos
- Mejorar la información de gestión
- Business Intelligence

La empresa

• Degesch, firma de origen alemán, que pertenece al grupo Detia Degesch GMBH, líder en el mundo de control de plagas poscosecha.

Se dedica a la comercialización de productos y soluciones tecnológicas para el control de plagas agroindustriales, dirigiendo desde Chile las operaciones comerciales de los distribuidores en **Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.**



La Solución

Microsoft Dynamics Great Plains, CRM y Módulo de Business Intelligence



**Pedro de Valdivia 555 Piso 9
Providencia - Santiago
Fono: (56-2) 372-4400
Fax: (56-2) 343-1943
www.mekanoasicom.cl**

This document was created with Win2PDF available at <http://www.daneprairie.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.