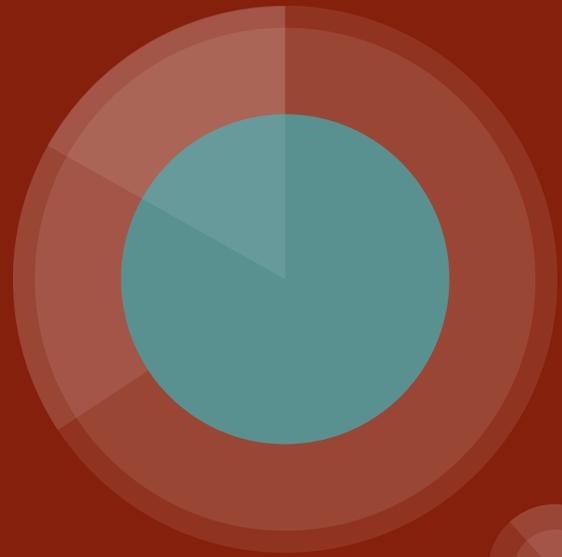


Desarrollo de Software

¿Con qué desafíos nos encontramos a la hora de implementar un nuevo software para la toma de decisiones?



+250

Pymes y emprendedores de Argentina, son quienes nos han permitido entender cuáles son los desafíos a la hora de crecer y expandirse.

Cada empresa tiene un proceso particular para implementar procesos de trabajo y flujo de información, que va acorde a sus objetivos; pero es la suma de todos estos proyectos lo que nos permite identificar los obstáculos y mejorar los procesos, flujos de datos e implementar mejoras a través de herramientas de gestión y de toma de decisiones.



Nuestro Rol

Somos tu aliado informático y estratégico. Toda nueva implementación debe pensarse y luego ponerse en marcha. En DM nuestro rol es ayudarte a identificar y definir los procesos, puntos de control y flujos de información para diseñarte una solución a medida y que te sea brindada información precisa y oportuna para mejorar la toma de decisiones y aventajarse frente a la competencia.

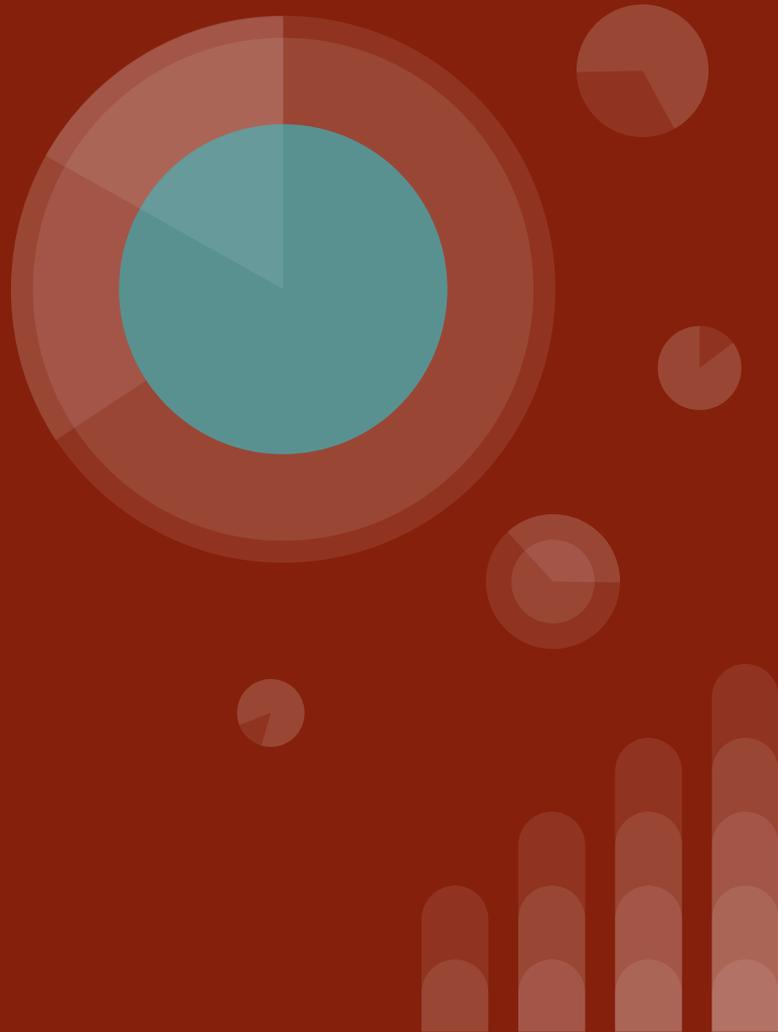
Estas son algunas de las cuestiones más frecuentes que nos consultan:

- *Sistemas para fuerza de ventas y toma de decisiones*
- *Sistemas ERP integrales en todas las áreas del negocio.*
- *Sistemas para control de stock y procesos de compra/venta.*
- *Sistemas CRM para la automatización integral del perfil comercial.*
- *Soluciones a medida para administración, flujos de procesos.*
- *Soluciones contables a medida, desarrollo de interfaces.*
- *Sistemas de reporting, mailing y generación de estadísticas.*



ELEGI FRUTA

<https://elegifruta.com.ar/>





ELEGI FRUTA

DESAFÍO

Empresa de ventas de canastos de frutas empresariales para oficina con más de 400 entregas diarias.

No tenían sistema y manejaban la parte administrativa, contable, productiva y de logística mediante planillas de excel lo cual dificultaba enormemente el cruce de información y la obtención de reportes para la toma de decisiones.

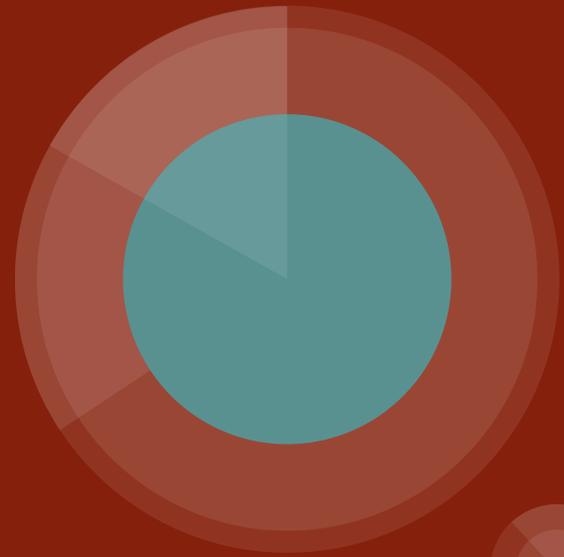
SOLUCIÓN

Se desarrolló un software de gestión integral para todas las áreas del negocio incluyendo:

- *Control de stock.*
- *Compras.*
- *Proyección de ventas.*
- *Logística.*
- *Producción.*
- *Reportes.*
- *Avisos y alertas automáticas.*

UGASEISMIC

<https://www.ugaseismic.com.ar/>





UGASEISMIC

DESAFÍO

Empresa consultora de análisis topográfico para clientes en la industria petrolera y minera con más de 1300 empleados divididos en 5 áreas de negocios.

Necesitaban realizar periódicamente gestión de objetivos y metas del personal mediante evaluaciones de desempeño.

SOLUCIÓN

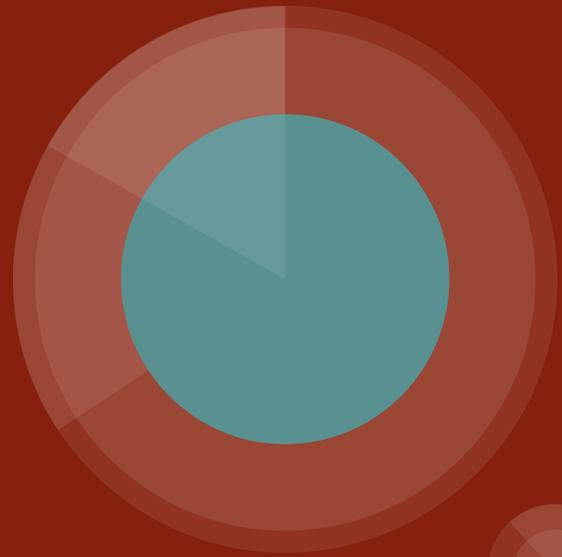
Se realizó el desarrollo de un sistema para evaluaciones de desempeño que abarca múltiples áreas del negocio y permite una amplia flexibilidad:

- *Armado de grupos, proyectos y jefes.*
- *Autoevaluación.*
- *Metas parciales y anuales.*
- *Entrevistas de devolución.*
- *Seteo de objetivos a futuro.*
- *Reportes gerenciales.*

Newine

<http://newine.com.ar/>

NEWINE





Newine

DESAFÍO

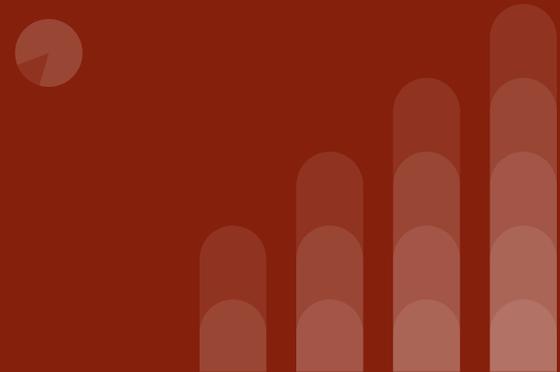
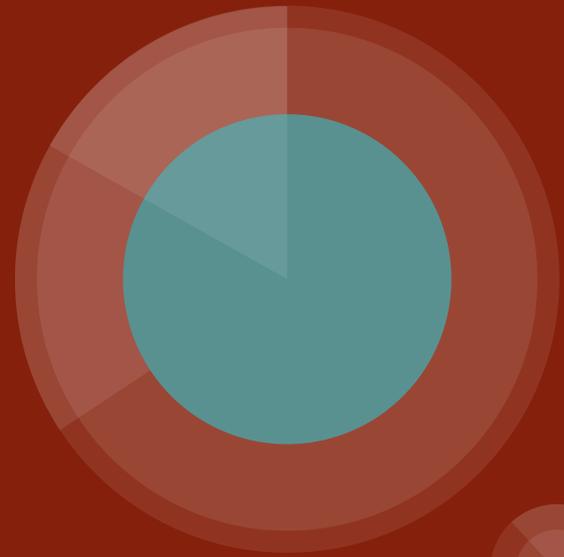
La empresa desarrolla nos plantea la necesidad de un sistema de gestión integral de tipo ERP que contemple la gestión de compras y stock, seguimiento de la producción, ventas y logística, atención al cliente.

SOLUCIÓN

Se desarrolló el sistema ERP y además una app que permite a los clientes pagar en bares y restaurantes mediante QR, comprar vinos online y ubicar por geoposición un mapa de los bares con los productos Newine.

DeHarinas

<https://deharinas.com/>





DeHarinas

DESAFÍO

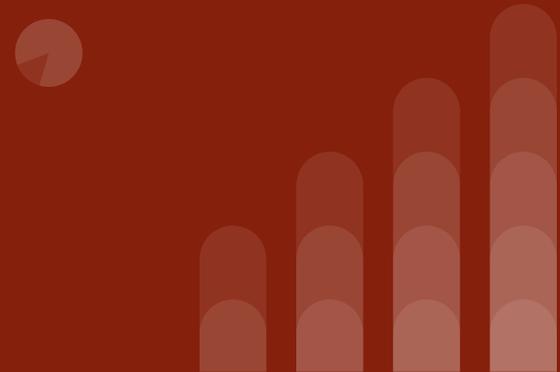
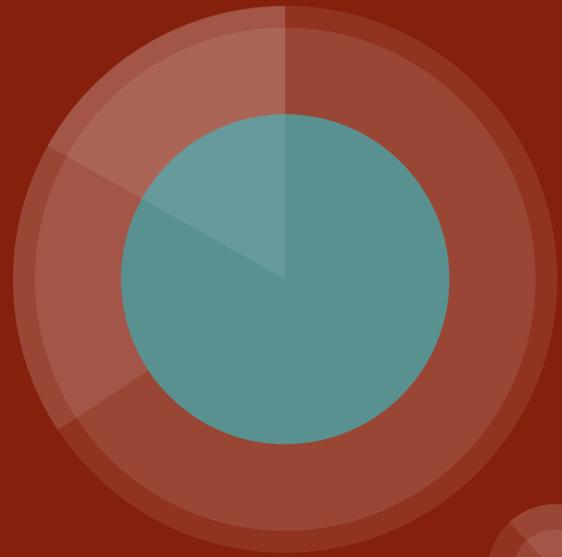
El cliente es una empresa que se dedica a gestionar la venta y logística de granos y otros productos agrícolas. Hasta el momento venían trabajando con un viejo sistema obsoleto y con excel.

SOLUCIÓN

Se desarrolló un software de gestión integral que contempla las operaciones, la cobranza y seguimiento logístico de las ventas.

Grupo Monllor

<https://www.grupomonllor.info/>





Grupo Monllor

DESAFÍO

Compañía especializada en el desarrollo de proyectos y negocios internacionales en Latinoamérica a través de licitaciones de compra y venta, con gran volumen de negocios y la problemática de gestionarlos con archivos, carpetas y plantillas de excel.

SOLUCIÓN

Se desarrolló un sistema de gestión integral con los siguientes módulos, de manera de abarcar todas las áreas y procesos involucrados en su negocio:

- *Licitaciones.*
- *Análisis de precios.*
- *Proyectos ganados.*
- *Logística.*
- *Documentación.*
- *Depósitos.*
- *Facturación.*
- *Pólizas y seguros.*
- *Reportes.*

**Estos fueron algunos casos de
nuestro trabajo. Cada proyecto es
100% personalizado a los
objetivos de cada cliente.**

Comunicate con nosotros!

Nelson Murstein

nelson.murstein@dmconsulting-it.com

<https://dmconsulting-it.com>