



Desarrollo de Software a Medida para Empresa de Servicios de Transporte

DETALLES DEL PROYECTO

 Desarrollo de Software a Medida

 Ene. 2016 - En curso

 USD 200.000 a 999.999

“ «Estamos muy satisfechos con los resultados y con su respuesta ante cualquier consulta o problema que surja».

RESUMEN DEL PROYECTO

LogiKom - Software House desarrolló un software a medida para una empresa de servicios de transporte. Crearon un sistema de facturación electrónica para mejorar los aspectos administrativos y operativos del negocio.

VALORACIÓN DEL PROYECTO

Con LogiKom - Software House, la empresa mejoró sus procesos en un 70 % a la vez que redujo y simplificó las horas de gestión. El cliente está satisfecho con el sistema entregado en apenas tres meses. En conjunto, la inversión con el equipo del proveedor resultó rentable.



El Cliente

Describe su empresa y su cargo en ella.

Somos una empresa dedicada a brindar servicios para el transporte, la industria y el agro. Estamos ubicados en Montevideo, Uruguay.

El Desafío

¿Para qué proyectos o servicios contrató a LogiKom - Software House y cuáles eran sus objetivos?

Teníamos mucho desorden, ya que todo era 100 % manual. Decidimos que necesitábamos un sistema que además contara con facturación electrónica. La idea era mejorar los aspectos administrativos y operativos, para ser más eficientes en los procesos.



Juan Aparicio

Director, APABAL LTDA



Automotriz



Montevideo, Uruguay

VALORACIÓN DEL CLIENTE

5.0

Puntuación General

Calidad: 5.0

Plazos: 5.0

Costo: 4.0

Recomendaría: 5.0



El Enfoque

¿Cómo seleccionó a este proveedor y cuáles fueron los factores decisivos?

La empresa nos contactó y nos interesó, ya que era un sistema muy completo, versátil y, sobre todo, fácil de usar.

Describa el alcance del trabajo en detalle, incluidos los pasos del proyecto, los entregables clave y las tecnologías utilizadas.

En 2016 comenzamos con el proyecto adaptado a nuestras necesidades. Incluimos módulos de clientes/proveedores, stock de mercadería, presupuestos, caja diaria, control de personal, búsquedas y reportes muy completos, y facturación electrónica. Lo primero fue cargar la información en la base de datos del servidor. Además, contamos con 2 equipos cliente y 1 PDA.

¿Cuántas personas del equipo del proveedor trabajaron con usted y cuáles eran sus cargos?

Recibimos el apoyo de 4 personas: asistente comercial, área de soporte y diseño, incluido su director, que se involucra en cada situación para encontrar el mejor producto.

El Resultado

¿Puede compartir algún resultado medible del proyecto o comentarios generales sobre los entregables?

La inversión fue muy rentable; mejoramos los procesos en un 70 % y los tiempos de gestión se redujeron y simplificaron. El comienzo fue un gran desafío: en apenas 3 meses ya teníamos esta gran herramienta, hoy imprescindible.



Describa su estilo de gestión de proyectos, incluidas las herramientas de comunicación y la puntualidad.

No teníamos experiencia con ningún sistema. Estamos muy satisfechos con los resultados y con su respuesta ante cualquier consulta o problema que surja.

¿Qué fue lo que más le impresionó o lo que considera único de esta empresa?

La clave fue la dedicación para brindar el mejor servicio. Desde el comienzo valoramos mucho la atención y el compromiso de todo su equipo.

¿Hay áreas de mejora o algo que podrían haber hecho de otra manera?

Hasta ahora, todo lo planteado se ha resuelto y no tenemos temas pendientes. Excelentes en todo sentido.

