



2° FORO DE DISTRIBUIDORES INTEGRALES ASPEL, LA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN EN MÉXICO Y CENTROAMÉRICA

Rebasando las expectativas, Aspel de México reunió en este encuentro a más de 150 distribuidores integrales y socios de negocios representantes de la firma en este país, Centro y Sudamérica.

México D.F. 29 de Marzo de 2004 - ASPEL de México, empresa líder en el mercado de software administrativo, llevó a cabo el pasado 25 y 26 de Marzo su 2° FORO DE DISTRIBUIDORES INTEGRALES, evento que organiza la firma con el fin de establecer el plan de trabajo que deberá seguirse para el presente año. A este encuentro se dieron cita más de 150 distribuidores de todo el país, Centro y Sudamérica.

El interés de Aspel por realizar un evento de esta magnitud para sus socios de negocio, se genera debido a la gran demanda y desarrollo que ha tenido el mercado de software administrativo en este 2004, que a decir de los estudios de IDC, firma dedicada al análisis de la industria de tecnologías de la información, crecerá en el presente año un 10% a pesar de que las empresas tendrán una menor expectativa de inversión en TI en este año.

“El llegar a un momento de liderazgo dentro de la industria de software nos compromete a ser mucho más eficientes dentro del mercado. Es por ello que necesitamos ponernos de acuerdo con nuestro canal de distribución para estructurar ideas y consolidar opiniones, compartiendo con ellos los planes de trabajo que tenemos, con el fin de conseguir objetivos conjuntos para hacer este negocio más fructífero”, señaló Gilberto Sánchez, director general adjunto de Aspel de México.

En el marco del evento, se abarcaron temas de gran relevancia para la firma y de gran interés para los distribuidores, como las oportunidades que existirán en el mercado, a pesar de que el 2004 será un año sin sobresaltos de importancia que impulsen la economía, y la manera en que Aspel, junto con sus socios de negocio, intentarán penetrar aún más a este mercado, realizando nuevas versiones en sus productos, reactivando los convenios educativos, ampliando la cobertura de sus servicios a nivel nacional, así como modificando su filosofía con el fin de que les permita acercarse aún más a sus distribuidores para desarrollar proyectos en conjunto.

Por otra parte, se contó con la presencia del especialista Adalberto Olivares, analista de IDC, quien expuso la situación actual del mercado de software administrativo en México y Latinoamérica, mostrando el mercado potencial que existe para este producto del que señaló: “El 19% de empresas cuentan con la solución SAE, el 3% cuentan con ERPs, el 10% cuenta con productos relacionados con la piratería, lo que significa que el 68% de las empresas aún no es un mercado explotado y por ello se vuelve un mercado potencial para Aspel”. Su conferencia, más que exponer la situación del mercado del software administrativo, marcó para los distribuidores Aspel los caminos a seguir para encontrar las oportunidades de negocio que existen en el sector.

Otro de los puntos a destacar fue la presentación del nuevo Modelo de Distribuidor Integral Aspel 2004, espacio en el que se presentaron las modificaciones de este plan, realizado en beneficio mutuo tanto de la compañía como de sus distribuidores integrales. En la ponencia se abarcaron



los requisitos requeridos por la firma para ser distribuidor integral así como los beneficios que les brinda la compañía, tales como: descuentos, promociones, un nuevo esquema de asignación de clientes (una nueva manera de incrementar y controlar la canalización de clientes), Rebates (cuotas ofrecidas por la compañía como incentivo), el Foro de Usuarios, el programa de Probadores Beta Aspel, una Tienda Virtual, descuentos preferenciales, así como la posibilidad de contar con un Centro de Capacitación Aspel (CCA), entre otros.

“Los distribuidores integrales, con este tipo de eventos, reconocen el potencial de las herramientas que tiene Aspel para generar en su mercado una apertura de soluciones integrales, apoyándolos al desarrollar mayores oportunidades de negocio al mismo tiempo que Aspel fortalece su imagen corporativa como líder en el mercado de software administrativo”, observó Rolando Hermida, gerente de Mercadotecnia para Aspel de México.

Durante el Foro se contó con más de 10 ponencias, donde se expusieron los cambios y beneficios más importantes para el selecto grupo de Distribuidores Integrales de Aspel, además de la completa gama de productos y servicios que pueden comercializar obteniendo importantes comisiones. Además Aspel anunció un Programa de Rebates para los Distribuidores Integrales comprometidos con la venta de Servicios Aspel en Internet con beneficios del 4% a 10% de acuerdo al volumen de venta.

“Nosotros organizamos eventos de este tipo, con el fin de compartir nuestra filosofía de trabajo y de negocio con nuestro canal de distribución, ya que de esta manera el éxito y la demanda de nuestros servicios se dará automáticamente”, afirmó Sánchez. “Con ello apoyamos aún más a los distribuidores para que estén seguros de que ofrecerán soluciones con la confianza y seguridad necesaria para que sus clientes acepten esta tecnología en sus empresas, sin dudar de su funcionalidad”, finalizó el directivo.

ASPEL DE MEXICO S.A. DE C.V.

Es una empresa 100% mexicana, líder en el mercado de software administrativo, con presencia desde hace 22 años en México y 9 años en países de Centro y Sudamérica. Además del Distrito Federal, cuenta con oficinas en las ciudades de Monterrey, Guadalajara y Mérida.

ASPEL desarrolla y comercializa sistemas de cómputo y servicios relacionados que agilizan la toma de decisiones en todos los niveles de la micro, pequeña y mediana empresa, cuidando en todo momento la facilidad de uso, la seguridad y confiabilidad de la información almacenada. Actualmente, tiene más de 400,000 instalaciones en México y Latinoamérica.

www.aspel.com

CONTACTO:

Gabriela Benet
Aspel de México
5325-2323 Ext. 448
gbenet@aspel.com.mx