

Representantes de Negocio

1. Introducción

El presente documento tiene por objeto explicar las formas en que usted, siendo una persona natural o jurídica, puede establecer relaciones comerciales con MediSoftware. Aquí le explicamos como lograrlo, que tiene que hacer y cuales son los beneficios.

MediSoftware es una empresa Venezolana de tecnología, fundada en el año 2006 por dos jóvenes Ingenieros en Informática egresados de la UCLA (Barquisimeto - Venezuela). Está ubicada en Caracas y se dedica a la fabricación de Software para el Sector Salud.

MediSoftware fabrica los productos que comercializa (son productos propietarios). MediSoftware no vende sus productos, en su lugar cobra una anualidad por su uso (derecho de uso de software). Su mercado principal es Venezuela y países de habla hispana, su segmento es el sector salud y sus nichos de negocio son tres: 1) consultorios médicos privados y pequeñas unidades médicas; 2) unidades de medicina ocupacional que funcionan dentro de las medianas y grandes empresas o fuera de éstas bajo la figura de OutSourcing; 3) medianas y grandes unidades de servicios médicos integrales, como centros de atención primaria (APS) y centros clínicos.

MediSoftware posee cinco productos y cada uno atiende necesidades específicas de nichos específicos, a saber:

1. Sistema Médico General (SCMG), para consultorios privados y unidades médicas pequeñas.
2. Sistema Médico Ocupacional (SAME), para pequeñas, medianas y grandes unidades de Medicina Ocupacional.
3. Sistema Médico Integral (INTEGRAL), para medianas y grandes unidades médicas integrales.
4. Sistema Médico IntegralWeb (INTEGRALWEB), para realizar actividad clínica vía Web.
5. Sistema Administrativo (SABA), para consultorios privados, pequeñas empresas y firmas personales.

Para conocer en detalle las bondades y alcances de cada producto, descargue la documentación respectiva de la Web.

Sistema SCMG: www.medisoftware.com.ve/Download/SCMG-Bondades.pdf

Sistema SAME: www.medisoftware.com.ve/Download/SAME-Bondades.pdf

Sistema INTEGRAL: www.medisoftware.com.ve/Download/INTEGRAL-Bondades.pdf

Sistema INTEGRALWEB: <http://www.medisoftware.com.ve/Download/INTEGRALWEB-Bondades.pdf>

Para mayor información sobre MediSoftware, visite la dirección Web: www.medisoftware.com.ve

2. Por qué MediSoftware desea que usted sea su Representante?

Por tres razones:

1. La demanda del servicio que brindamos nos obliga a crecer en prestación de servicio y en espacio físico.
2. Deseamos hacer dinero en poco tiempo, con poco esfuerzo y a bajo costo.
3. Porque las cosas grandes no se logran solo.

MediSoftware trabaja con el conocimiento, el conocimiento es la herramientas y al mismo tiempo su producto terminado, por ello no necesitamos, no queremos, ni debemos crear infraestructuras laborales pesadas y lentas, preferimos crear relaciones de negocio flexibles, rápidas, dinámicas, de colaboración y donde las partes estén a gusto con las ganancias.

3. Por qué a usted le podría interesar ser Representante de MediSoftware?

1. Porque hará dinero con productos terminados de una empresa que tiene presencia en el mercado Venezolano y que sus implementaciones tecnológicas son casos de éxito y modelos a copiar por otros clientes del ramo. MediSoftware posee clientes como: Banco Exterior, Movistar, Éxito, Ovejita, CocaCola, Polar, Makro. Para mayor información sobre los clientes de MediSoftware visita: www.medisoftware.com.ve/clientes.html
2. Porque es una empresa en franco crecimiento que sabe que la forma de hacer dinero y prestar buen servicio, es hacerlo en equipo.
3. Porque te asegura dinero rápido con soluciones tecnológicas estables. MediSoftware aplica controles de calidad no al producto terminado sino al proceso de fabricación del producto terminado, asegurando de esta forma la calidad desde el inicio de fabricación de sus soluciones, por ello sus soluciones son 100% estables. MediSoftware sabe que el negocio es tener productos que trabajen para ella y esto significa soluciones que satisfagan las necesidades de sus usuarios y en especial que nunca le den problemas a éstos. En MediSoftware pensamos que si un cliente llama, debe ser porque quiere más, porque quiere crecer, porque desea felicitarnos por nuestro trabajo. MediSoftware cree firmemente en el espíritu de la excelencia y en que si hay una mejor forma de hacer las cosas, entonces, hay que pretenderla y buscarla.
4. Porque te apoya en todas las actividades de negociación (preventa, postventa, soporte). MediSoftware te enseña a hacer el negocio, te monta los laboratorios para que hagas pruebas, te invita a eventos para que te des a conocer y te enteres de las tendencias del mercado y su conducta de compra, te brinda los recursos de venta necesarios para que hagas el negocio, te acompaña a clientes potenciales para que afines las estrategias de venta y cierres de negocio. MediSoftware desea ir de la mano contigo... pues deseamos hacer negocios de calidad.
5. Porque atiende a un mercado que está desatendido tecnológicamente, que está demandando atención y donde hay pocos proveedores. MediSoftware es la única empresa en Venezuela que tiene una solución de Medicina Ocupacional: la medicina ocupacional es la que se práctica dentro del ambiente laboral y la misma está vigilada por el estado mediante la ley (LOPCYMAT). Esto significa que las negociaciones son con pequeñas, medianas y grandes empresas.

4. Cuáles son los tipos de Representante que maneja MediSoftware?

MediSoftware maneja dos tipos Representantes: Representantes de referencia y Representantes de implementación. El Representante de referencia es el que consigue oportunidades de negocio y pasa los datos de las personas contacto a MediSoftware para que ésta cierre la venta. El Representante de implementación es el Representante que instala los sistemas y capacita al cliente. Usted puede ser Representante de referencia, de implementación o la combinación de ambos.

5. Como comercializa MediSoftware sus productos?

MediSoftware trabaja bajo el modelo de suscripción anual, es decir, MediSoftware alquila sus productos, no los vende y anualmente el cliente renueva el derecho de uso de software. Los sistemas se vencen automáticamente según la fecha de expiración que se fija al momento de generar la licencia al cliente.

6. Cuáles productos MediSoftware ofrece a los Representantes para hacer negocio?

MediSoftware coloca como recurso de generación de negocio: el Sistema Médico Ocupacional SAME, el Sistema Médico Integral y el sistema Medico IntegralWeb, la razón, es que son los productos que ofrecen mejor retorno de inversión y justifican el esfuerzo.

7. Cual es ciclo de negociación con el cliente?

1. Se negocia el sistema con el cliente.
2. Se factura al cliente (usualmente con crédito a 30-45 días).

3. Se implementa el sistema y se le configura una licencia de uso temporal al cliente (por previsión de pago).
4. El cliente paga la factura. MediSoftware distribuyen ganancias con Representante.
5. Se configura la licencia de uso permanente del sistema al cliente (por un año).
6. Se brinda soporte al cliente.

8. Cuál es la ganancia del Representante?

La ganancia del Representante se calcula sobre el monto total de la negociación lograda con el cliente, el cual depende del número de estaciones de trabajo donde se instale el sistema o del número de usuarios simultáneos contratados, en la medida que el cliente adquiera más licencias o más usuarios, en esa medida el Representante gana más dinero. Los proyectos en el cliente se dividen en dos fases: venta e implementación. La ganancia máxima que puede tener un Representante es del 40% sobre el monto total de la negociación. Veamos los porcentajes de ganancias en base a la participación del Representante en el proyecto: Si el Representante refiere a MediSoftware un cliente potencial que adquiere la solución, el Representante logra un 10%. Si el Representante cierra la venta, el Representante logra un 15%, Si el Representante implementa la solución, el Representante logra un 25%.

9. Cuál es el precio de los productos?

Refiérase al documento precios, el cual MediSoftware coloca a su disposición.

10. Cuál es el promedio de licencias que adquieren los clientes?

Para el Sistema Integral está entre 1 y 14 licencias.

Para el Sistema IntegralWeb está entre 1 y 30 licencias.

Para el Sistema Same está entre 1 y 10 licencias.

A esto le llamamos “**Franja comercial**”

11. Que incluye la implementación y cuanto tiempo tarda?

Implementación Sistema Médico Integral

La implementación incluye dos cosas: instalación del sistema y capacitación del personal. La implementación toma 24 horas de trabajo en total, divididas en seis sesiones de trabajo de cuatro horas cada una. No son sesiones de trabajo continuas. Hay clientes que logran la implementación en 2, 3, 4 semanas y esto depende del nivel de organización en la que se encuentre la información interna del cliente.

Sesión 1 → Se instala el sistema y se brinda la presentación del modelo de negocio

Sesión 2 → Se atiende la configuración del sistema

Sesión 3 → Se atiende el ciclo de control operativo

Sesión 4 → Se atiende el ciclo de control administrativo

Sesión 5 → Continuación ciclo de control administrativo

Sesión 5 → Se atiende el ciclo de control clínico

Refiérase al plan de formación, el cual MediSoftware coloca a su disposición.

Tiempos

Negocios pequeños: 2 semanas

Negocios medianos: 3 semanas

Negocios grandes: 4 semanas

Negocios pequeños tienen las siguientes características: tienen como máximo cinco clientes; su baremo de servicios internos no supera los 30 servicios; su baremo de servicios externos no supera los 5 proveedores.

Negocios medianos tienen las siguientes características: tienen como máximo cincuenta clientes; su baremo de servicios internos no supera los 60 servicios; su baremo de servicios externos no supera los 10 proveedores.

Negocios grandes tienen las siguientes características: tienen más de cincuenta clientes; su baremo de servicios internos supera los 60 servicios; su baremo de servicios externos supera los 10 proveedores.

Implementación Sistema Médico Ocupacional SAME

La implementación incluye dos cosas: instalación del sistema y capacitación del personal. La implementación toma cinco horas de trabajo (en promedio). Usualmente la implementación se logra en una sola sesión de trabajo con el cliente. Los clientes del sistema SAME adquieren entre tres y diez licencias. La instalación del sistema se hace en dos horas (servidor y estaciones de trabajo), las tres horas restantes se invierten en capacitación.

12. Quién brinda soporte técnico al cliente?

El Representante brinda soporte al cliente durante la implementación y la postventa. Los precios de MediSoftware incluyen soporte técnico permanente, por lo tanto el cliente o el Representante pueden solicitar soporte a MediSoftware sin incurrir en cargos adicionales. MediSoftware puede solicitar ayuda a los Representantes para dar soporte a un cliente en particular, en este caso el Representante facturará al cliente las horas de servicios prestadas, según su baremos de servicio.

13. Qué incluye el soporte técnico ofrecido por MediSoftware a sus clientes?

El soporte técnico cubre estrictamente atención sobre los componentes de EL PROGRAMA, no incluye sistema operativo, redes, hardware u otros aplicativos, tampoco incluye reinstalación de EL PROGRAMA a nivel de servidor, ni migración de EL PROGRAMA de un servidor a otro, si incluye reinstalación de EL PROGRAMA a nivel de estaciones de trabajo. El soporte técnico puede ser solicitado vía WEB las 24 horas del día los siete días de la semana por la cuenta: suporte@medisoftware.com.ve; pueden solicitar soporte en horario de oficina por los teléfonos: 0212-239.40.23 / 0212-234.93.12 / 0212-234.75.08 y fuera de horario de oficina por los teléfonos: 0416-407.04.86 / 0416-822.76.63; El tiempo máximo de respuesta es de 24 horas: el tiempo máximo de respuesta es el tiempo máximo que puede tomar la **solución** de una solicitud de soporte o un incidente y consiste en un primer diagnóstico del problema o una respuesta inicial de soporte. Si EL CLIENTE realiza algún cambio al Sistema Operativo (SO) sea por upgrade ó downgrade ó aplicación de ServicePack y EL PROGRAMA presenta problemas, entonces EL PROVEEDOR brindará soporte técnico siempre y cuando el producto resultante de la aplicación de los cambios al Sistema Operativo forme parte de la lista de plataformas certificadas en la que EL PROGRAMA opera. El soporte técnico puede ser prestado de forma remota, telefónica o en sitio. El soporte técnico remoto es ejecutado haciendo uso del programa TeamViewer o cualquier recurso de conexión autorizada por EL CLIENTE. **Refiérase al modelo de contrato de cada sistema, el cual MediSoftware coloca a su disposición.**

14. Cuántas implementaciones en paralelo puede llevar una persona?

Una persona puede llevar hasta cuatro implementaciones en paralelo de forma mensual y de forma óptima, nos referimos a cuatro implementaciones del sistema Integral, que es el sistema que requiere mayor tiempo y control.

15. Quién elabora y presenta la cotización al cliente?

Si el cliente solicita la cotización a MediSoftware y existe un Representante para la zona, entonces MediSoftware delega el caso en el Representante, de lo contrario MediSoftware atiende el caso. Si el Representante no responde al cliente en término de un día, entonces, MediSoftware canaliza las acciones con el cliente, esto no significa que MediSoftware este quitando la oportunidad al Representante, significa que está apoyando las labores de venta y asegurando una de las normas de las labores de venta. "El cliente potencial debe recibir atención el mismo día que nos contacta".

16. Quién factura y cobra al cliente?

Factura quien realiza el trabajo de implementación. Si el Representante lo pide, MediSoftware podría facturar al cliente.

17. Qué pasa si el cliente solicita un ajuste de precio?

Si el cliente solicita un ajuste de precio, dicho ajuste debe ser tratado con MediSoftware. Los precios fijados por MediSoftware no pueden ser modificados por el Representante sin antes ser revisados con MediSoftware, esto, por política de protección a la inversión de nuestros clientes y por política de protección a futuros clientes, adicionalmente los precios de MediSoftware son públicos, es decir, si un cliente solicita los precios... MediSoftware entrega los precios. La política de precios únicos, evita el cuestionamiento por parte de los clientes y genera credibilidad, pues somos vistos como una empresa que basa posición en valor y no en la capacidad de pago del cliente.

18. Cuándo y cómo se distribuyen las ganancias?

Todo depende de quién facture al cliente. Si MediSoftware factura, MediSoftware entrega las ganancias al Representante en un lapso no mayor a 48 horas, luego de que el cliente realiza el pago. Si el Representante factura, el Representante entregará las ganancias a MediSoftware en un lapso no mayor a 48 horas, luego de que el cliente realiza el pago.

19. Qué otras oportunidades se desprenden de trabajar con MediSoftware?

El Representante que implementa las soluciones de MediSoftware:

- 1.- Enseña al cliente a hacer el negocio. El cliente ve como su negocio se convierte en una inversión rentable
- 2.- Hace que el cliente vea como se hace competitivo en el mercado
- 3.- Hace que el cliente vea su crecimiento al punto de motivarse a crear su propia red de unidades médicas
- 4.- Hace que el cliente aprenda a diferenciar lo que es un trabajo de un negocio
- 5.- Hace que el negocio del cliente se convierta en un negocio inteligente con capacidad de perdurar en el tiempo

En fin, el Representante se convierte en un asesor de negocio, lo que significa que usted puede ofrecer sus servicios a los clientes de MediSoftware y negociar directamente con ellos. Podría tener una página WEB en la que ofrece servicios de asesoría de negocio, documentación de procesos, planificación estratégica, inteligencia de negocio, posicionamiento corporativo, etc. Recuerde que MediSoftware se encarga de promocionar a sus Representantes entre sus clientes con el objeto de que los clientes reciban un buen servicio y los Representantes utilidad por prestar sus servicios.

Hay algo resaltante en todo esto y es que las personas que montan los servicios médicos no son usualmente administradores ni gerentes de carrera, son médicos con visión de negocio y eso se traduce en oportunidades de negocio en el área de asesoría de negocio. **“El Representante es un asesor de negocio”**

20. MediSoftware me evalúa como Representante?

SI. MediSoftware realiza evaluaciones en cada proyecto donde el Representante participa, la idea es asegurar la aplicación de los procedimientos en cada una de las fases de la implantación del sistema (venta, instalación, capacitación, soporte); los aspectos que se evalúan son los siguientes: tiempo de atención al cliente, tiempo de implementación de la solución, tiempo de respuesta ante las necesidades de soporte, respeto a los procedimientos de implementación de la solución, apreciación del cliente en relación al nivel de conocimiento que tiene el Representante. El objetivo de la evaluación es reforzar las áreas donde existan debilidades.

21. Que recursos están a la disposición del Representante?

MediSoftware ofrece una variedad de recursos con el objeto de que las relaciones con sus Representantes sean crecientes y para que las distintas fases de las negociaciones con los clientes se ejecuten de forma normada y procedimental. MediSoftware coloca a disposición del Representante los siguientes recursos:

1. Apoyo en cualquiera de las fases del ciclo de negociación, podemos acompañarlos a clientes potenciales para presentar el sistema, podemos efectuar la instalación, podemos efectuar la capacitación, podemos encargarnos del soporte, podemos encargarnos de las actualizaciones. Podemos y estamos en la obligación de ayudarlo a lograr el cierre exitoso de la venta y lo más importante, garantizar el éxito del proyecto en el tiempo.

2. Página Web de MediSoftware: www.medisoftware.com.ve, un espacio donde el Representante y cliente potencial puede: 1) conocer en detalle al fabricante de los sistemas; 2) conocer los casos de éxito a nivel nacional; 3) descargar información y videos de los productos; 4) suscribirse gratuitamente a boletines electrónicos; 5) suscribirse al grupo de discusión de Medicina Ocupacional; 6) descargar recursos gratuitos para el ejercicio de la medicina ocupacional, como por ejemplo: plantilla de historia ocupacional, plantilla de constancia de aptitud, entre otros.
3. MediSoftware coloca un enlace en www.medisoftware.com.ve que apunta a la página Web del Representante. La página Web de MediSoftware recibe en promedio 3.000 visitas mensuales y el 70% son visitas de empresas buscando información sobre productos y servicios relacionados con la medicina ocupacional y seguridad e higiene.
4. Manual de instalación de los productos: <http://www.medisoftware.com.ve/DownloadPrivado/Doc>
5. Instaladores de los productos: <http://www.medisoftware.com.ve/DownloadPrivado/Programas>
6. Preparación de ambientes funcionales en los equipos del Representante
7. Capacitación sobre los productos que se comercializan
8. Invitación a participar en WebCast para tratar tópicos específicos de un área específica
9. Videos de los productos
10. Recursos de ventas:
 - a. Estándares para la organización del sistema de email (Outlook, Thunderbird, etc.)
 - b. Protocolo de captura y seguimiento de oportunidades de venta
 - c. Plantillas (email) usadas para responder las solicitud de cotización del cliente
 - d. Precios de los productos
 - e. Contrato de uso de software que se entrega al cliente (formalismo de las relaciones con el cliente)
 - f. Presentación de venta en PowerPoint del sistema Integral, la cual sirve para todos los sistemas
 - g. Presentación en PowerPoint sobre las estrategias y recursos de ventas

22. Cuáles son los requisitos mínimos para ser Representante de MediSoftware?

1. Querer hacer dinero brindando soluciones tecnológicas
2. Poseer una firma personal o jurídica con capacidad de facturación formal
3. Cuenta de correo
4. Cuenta bancaria (para hacer efectivo los pagos)
5. Un Portátil y VideoBeam (Res: 1024 x 768 como mínimo) (si desea vender)
6. Conocimiento básico en MS-Access 2000 o superior y MS-SQLServer 2000 o superior (si desea instalar el sistema)
7. Conocimiento detallado de los productos (si desea capacitar y brindar soporte)

23. Quiero comenzar ya ¿que hago?

1. Descarga la planilla de registro:
<http://www.medisoftware.com.ve/Download/Plantillas/Plantilla-RegRepresentanteNegocio.doc>
2. Completa los datos y envíala a contacto@medisoftware.com.ve; en el asunto coloca: Representante de Negocio.
3. MediSoftware te contactará para iniciar las relaciones comerciales.
4. Si tienes algún cliente potencial atendámoslo en conjunto YA.