



D O S S I E R

C O R P O R A T I V O | S E R V I C I O S

2018



¿QUÉ ES DDS ?

Digital Dealer Solutions S.L. nace para dar respuesta a todas aquellas necesidades que surgen entre proveedores y concesionarios en su día a día. Hasta ahora, la intervención tecnológica había sido prácticamente nula y se limitaba a la realización de tareas de mantenimiento de sistemas y microinformática.

DDS se posiciona con un alto nivel de especialización en el sector, con dos ejes de acción que fundamentan su actividad: Por un lado, la mejora estructural/organizacional de las empresas y por otro lado a la parte más operativa de las mismas. Para ello, DDS desarrolla su actividad basándose en:

- Un nuevo enfoque en el sector de la automoción que auna la especialización y una mayor eficiencia.
- La adquisición de activos informáticos para empresas de automoción.
- Internacionalización en nuevos mercados como el latinoamericano.
- Lanzamiento de nuevos productos relacionados con el sector, con el fin de digitalizar cada vez mas los concesionarios y ventas.
- Dotar a las empresas de financiación suficiente para continuar con el desarrollo de productos específicos para el sector.
- La aspiración de ser un referente en innovación y tecnología para la gestión de los concesionarios.





PRESENTE EN LATINOAMÉRICA Y EUROPA

Los lazos entre Europa y Latinoamérica son antiguos y profundos. Nuestra relación es única y particular: entre iguales, entre familias, entre culturas. Y se refleja cada vez más en el ámbito comercial y económico, así como en nuestro diálogo político-social. DDS aprovecha esta especial relación realizando acciones que no sólo buscan la mejora del sector de una manera exponencial y global, sino pensando en la proyección y posicionamiento de sus clientes en el tapiz internacional.

CONSULTORÍA Y ANÁLISIS DE DATOS

ANÁLISIS DE DATOS

Nuestro objetivo es conocer la situación actual de la Empresa en relación a las modernas prácticas de gestión empresarial existentes, crear el plan más eficaz en procedimientos tanto comerciales como de producción y de administración, así como conseguir cubrir las expectativas de las Marcas que representa la Compañía en cuanto a imagen, organización y participación en el mercado.

Para ello, identificaremos las necesidades de aplicaciones tecnológicas y herramientas de gestión de su organización y valoraremos los modelos

organizativos más apropiados.

De este modo, dotaremos a los participantes de las herramientas y metodologías que les permitan aportar valor y contribuir a la mejora de la productividad y competitividad.

Nuestra principal meta es la de otorgarle una visión actualizada de la estrategia de su empresa.

AUDITORÍA DE SITUACIÓN

- Analizamos y redefinimos la estructura organizativa.
- Elaboramos un plan de acción

pormenorizado para cada una de las áreas, estableciendo los objetivos y metas, y los indicadores y ratios de mejora.

- Determinamos la Misión y Visión de la Empresa así como identificar sus Valores.
- Identificamos las prioridades estratégicas del ejercicio y elaborar un Plan Estratégico.
- Finalmente, determinamos y comunicamos los objetivos y acciones a la organización bajo los objetivos de generar confianza y un "clima de cambio positivo" en la organización.



AUDITORÍA DE ÁREA DE VENTA DE VEHÍCULOS

- Análisis del mercado
 - Análisis cualitativo y cuantitativo de puntos de ventas, y del equipo comercial propio.
 - Revisión del proceso de ventas.
 - Análisis y definición de políticas y marcos de actuación: Política comercial, Política de Financieras y Seguros. (Financieras como socios "catalizadores" de ventas y generadores de ingresos).
 - Definición de canales de venta prioritarios y potenciales.
 - Análisis del sistema de información e identificación de necesidades. Introducción de un programa de sistemática de ventas, para el seguimiento y gestión de todos los contactos con clientes (reales y potenciales).
 - Evaluación de la (Sub) Red Comercial (Agentes, Avisadores, "Compraventas") para incrementar ventas a través de cobertura y presencia en el mercado.
 - Revisión de la sistemática de pedidos de vehículos, definición de criterios y control de stock.
- Análisis organigrama RRHH
 - Perfiles profesionales actuales
 - Salarios
 - Sistemas de incentivos
 - Análisis individual de productividades y rendimiento
 - Horarios de trabajo
- Evaluación del Departamento de Vehículos de Ocasión, independiente de VN, establecimiento criterios de tasación, recogida y comercialización.
 - Evaluación diferenciada del Departamento de Vehículos Comerciales.

AUDITORÍA DE ÁREA POSVENTA

- Análisis organigrama RRHH
 - Perfiles profesionales actuales
 - Salarios
 - Sistemas de incentivos
 - Análisis individual de productividades y rendimiento
 - Horarios de trabajo
- Análisis del sistema de información e identificación de necesidades.
 - Análisis de los procesos de trabajo de talleres.
 - Análisis de implantación de sistemas de incentivos por productividad (+otros indicadores cualitativos).
 - Análisis de la política de potenciación de venta exterior de recambios (talleres de agentes, independientes, agencias de recambios).
 - Evaluación de la política comercial de recambios (PVP, descuentos, plazos de pago, servicio de transporte, etc.)
 - Análisis de los procesos de trabajo de Recambios:

- Gestión stock recambios
- Sistemas de pedidos de reposición
- Organización ventas internas (Mostrador y talleres) y ventas externas (Red secundaria, agencias de recambios, talleres independientes,)
- Gestión de almacén: No generación de obsolescencia; Venta de obsoletos existentes.

ANÁLISIS DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

- Definición de una estructura de datos económicos/financieros de gestión por área.

- Análisis del sistema de gestión e información e identificación de necesidades.
- Desarrollo que un cuadro de mando con indicadores de gestión representativos.
- Introducción de sistemas de control operativos de cada proceso.
- Análisis de costes variables y gastos fijos: Aprovechamiento del potencial de reducción.
- Plan de presentación y explicación del plan estratégico a los bancos y acreedores para la generación de confianza.
- Análisis de estructura financiera de la compañía: Optimización de recursos financieros (ej. control de stocks/compras, renegociación de pólizas, cobros a clientes, pago a proveedores, tratamiento de obsolescencia)
- Análisis de los procesos de trabajo de talleres

¿CÓMO TRABAJAMOS?

1

En la FASE I, realizamos una AUDITORIA DE SITUACIÓN actual, en cada área de la empresa, recabando datos sobre los resultados, ratios estadísticos y los procedimientos de trabajo actuales.

2

En la FASE II, presentamos los resultados de la auditoria al equipo directivo y proponemos la agenda de trabajo del PLAN ESTRATEGICO de cada área. En definitiva la propuesta de cuáles van a ser los procedimientos a cambiar y mejorar.

3

Por último, en la FASE III, la presentación de los nuevos sistemas de trabajo, los indicadores estadísticos a medir así como los sistemas de medición.

TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y CUADRO DE MANDOS

Las empresas de reparación y mantenimiento de vehículos, se orientaban a una producción en serie, dirigida a los clientes de forma masiva, y el éxito de su gestión, básicamente, era medido por sus resultados contables y financieros. Estos indicadores se refieren al pasado, y no al presente o futuro de la empresa.

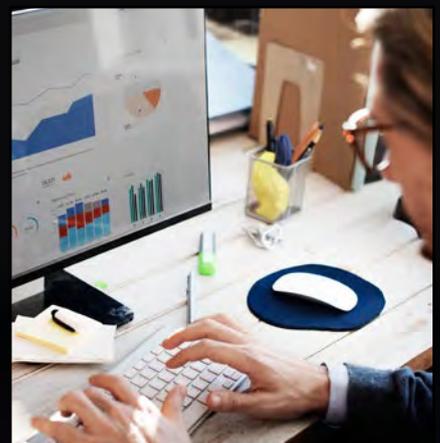
En la actualidad se ha producido un cambio radical con respecto a la introducción de la tecnología en todos los aspectos de la vida. Esta situación alcanza también y de manera muy sustancial la realidad de las empresas. Tanto es así que aquellas que no se van adaptando a estas nuevas formas de trabajar y que no introducen mejoras están destinadas a perder competitividad y hasta pueden llegar a desaparecer. En ese proceso **las empresas deben asumir que la innovación afecta a todas sus áreas funcionales**, desde la del diseño y

el desarrollo de bienes y servicios, la comunicación y el marketing, hasta la internacionalización, los recursos humanos, los procesos o la gestión empresarial. Las empresas necesitan una visión a largo plazo, donde la medición de la gestión contable y financiera es apenas un aspecto de los tantos que necesitan ser considerados, evaluados y medidos.

Para llenar esta necesidad, se hace necesario la utilización de una herramienta de gestión llamada Cuadro de Mando Integral (CMI), que permite establecer unos objetivos medibles desde la perspectiva financiera, de los clientes, de los procesos internos y de aprendizaje y crecimiento de la organización.

De un modo genérico, los beneficios principales derivados de esta herramienta pueden resumirse en los siguientes:

- Conocer las actividades y estrategias susceptibles de crear una ventaja competitiva en la empresa.
- Mejorar la gestión interna.
- Incrementar el grado de satisfacción de los clientes.
- Adaptar el precio al valor del producto percibido por el cliente.
- Analizar la evolución de los propios costes de la empresa y de sus competidores, implicando una labor de vigilancia.
- Anticiparse en el mercado, ya que los productos y servicios se adaptan a los atributos que valoran los clientes.



PRODUCTOS

FORCE ONE PRO

Force One Pro es la herramienta que le permitirá el registro de acciones comerciales del área de ventas de su empresa en tiempo real. Force One Pro le permite registrar visitas a clientes fidelizados o potenciales, así como informar del estado de las mismas sin tener que acceder al centro de trabajo de la forma habitual.

Force One Pro, además, agiliza la obtención de datos del cliente a través de medios digitales, accesibles en tiempo real y que permitirá a los vendedores informar y actualizar dicha información sin la más mínima incidencia en las acciones que estén llevando a cabo.

Con Force One Pro, su negocio experimentará:

- Mejora de la organización interna.
- Aumento de la productividad, originada por mejoras en los procesos internos. Y como consecuencia de la mejora del clima laboral.
- Incremento de la rentabilidad.
- Orientación hacia la mejora continua.
- Mayor capacidad de respuesta y flexibilidad ante las oportunidades cambiantes del mercado.
- Integrar en un único sistema basado en web toda la operativa actual del proceso posventa.
- Reducir los tiempos de cumplimentación de documentos.
- Mejoramiento de la imagen empresarial.
- Refuerzo de la confianza entre los actuales y potenciales clientes.
- Apertura de nuevos mercados.
- Mejora de la posición competitiva.
- Aumento de la fidelidad de clientes.



PRODUCTOS EMAIL MARKETING

El email marketing o emailing consiste en mandar mensajes con la finalidad de adquirir nuevos clientes, desarrollar la relación con los actuales, crear lealtad, interactuar con los contactos, aumentar ventas, generar confianza hacia un servicio o producto o confirmar una orden de compra, entre otros objetivos.

Uno de los principales beneficios del marketing por correo electrónico es su escalabilidad. Esto se refiere al hecho de que los correos electrónicos se pueden implementar a gran escala a un gran número de destinatarios.

Cuando se utiliza adecuadamente, el alcance de una campaña de emailing es mucho más alto que en redes sociales, manteniendo o igualando su inmediatez y permitiéndole hablar directamente con su audiencia, incrementar ventas cruzadas o promover el upselling. El Email Marketing le permitirá llegar a una amplia gama de audiencias diferentes así como mantenerse en la mente de sus consumidores y lo más importante, puede medir los resultados y recolectar contactos legalmente de forma ordenada y segmentando sus contactos!

Digital Dealer Solutions pone a su disposición soluciones para realizar este tipo de acciones de forma eficiente y segura. Nos aseguramos de que la experiencia del usuario sea la mejor, sin importar si se trata de un principiante o experto.

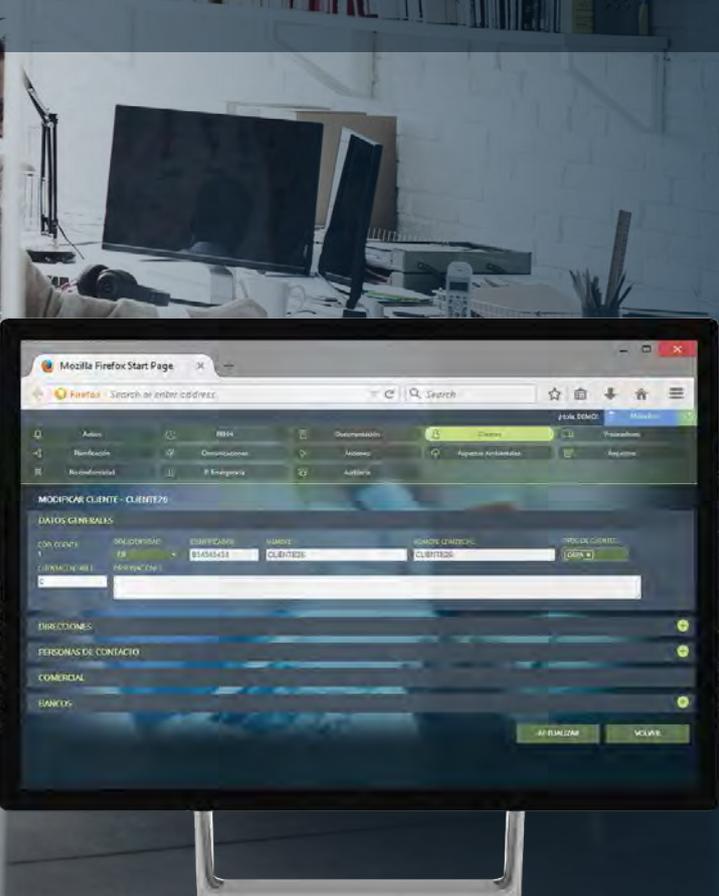


PRODUCTOS

ERP DE GESTIÓN EMPRESARIAL PORTAL DEL EMPLEADO

En el marco empresarial actual, es cada vez más frecuente que las empresas implementen un software de gestión o ERP en su modelo y estrategia, gracias a que este sistema permite aunar y automatizar la mayoría de prácticas de negocio desde cualquier ámbito, no solo a nivel operativo o productivo de la empresa, sino también facilitando y centralizando la información de todas las áreas que la componen, desde desarrollo, logística, pasando por servicios, hasta atención al cliente.

El objetivo principal de un ERP se basa en la centralización y unificación de datos de las distintas áreas para la agilización en la toma de decisiones, la optimización del negocio a través de su productividad, eficiencia y claridad de la información disponible, además de su fluidez, tendiendo con él a la implementación de una política de dato único, evitando así duplicidades innecesarias. Además, gracias a la gran flexibilidad que ostentan, en cuanto a modularidad y escalabilidad, no limita en ningún momento el crecimiento de la empresa implantadora.



PRODUCTOS

INFORMES AUTOMATIZADOS

Realizamos informes de matriculaciones diarias y acumulados de las ventas para del automovil.

Automatizar estos informes ayuda a que el personal esté más informado y activo, ya que de esta manera tomarán decisiones más rápidas; lo que significa que pueden enfocarse en actividades estratégicas más importantes, ya que tu equipo puede acceder más fácilmente a la información necesaria, pueden dedicar más tiempo a la planificación estratégica y a las iniciativas que conducirán a un crecimiento empresarial a largo plazo.



0.45	▲	+0.45%
-0.23	▼	-2.34%
-1.01	▼	-1.89%
0.02	▲	
+2.		
0.65		



MANTENIMIENTO DE SISTEMAS

En DDS somos conscientes de que cada empresa realiza una labor diferente y tiene unas necesidades informáticas distintas. Es por ello que ofrecemos a nuestros clientes un completo servicio de mantenimiento informático específico ajustándonos a lo que cada uno de ellos necesita. En ITS Duero contamos con un amplio equipo de técnicos especialistas en hardware y mantenimiento informático que le ayudarán a solucionar cualquier problema relacionado con el mantenimiento de equipos informáticos (ordenadores de sobremesa, portátiles, tablets, impresoras, servidores, ...). Nos ocupamos tanto de los problemas derivados del hardware como de aquellos que tienen que ver con el software y dificultan el normal funcionamiento del día a día (virus, malware, ...).

Los servicios de mantenimiento que ofrecemos en ITS Duero son a su vez servicios de asesoramiento informático, ya que además de tareas correctivas de resolución de proble-

mas y errores, llevamos a cabo tareas de prevención, mediante asistencias periódicas en las que se analizan los sistemas, se detectan nuevas necesidades y se verifican las directrices de seguridad del sistema buscando con ello un rendimiento óptimo. Nuestros técnicos le ayudarán a solucionar su problema a través de tres vías de actuación: acudiendo a su lugar de trabajo (de forma que le suponga la menor molestia posible y le evite desplazar su equipamiento), mediante sistemas de telemantenimiento como Team Viewer o Anydesk (actuando de forma rápida y sin gastos de desplazamiento) o trabajando con el equipo en nuestro taller informático (donde contamos con todas las herramientas necesarias para tratar de solventar su problema en el menor tiempo posible y con las mejores garantías).

Contamos además con sistemas de paquetes de horas, que le permitirán disfrutar de un precio más ajustado en nuestros servicios.

VENTA, CONFIGURACIÓN E INSTALACIÓN DE HARDWARE

En DDS estamos asociados a varios distribuidores para poder ofrecerle equipos informáticos y todo tipo de hardware, consumibles, periféricos y componentes de las marcas más prestigiosas del mercado.

Entendemos que cada empresa tiene unas necesidades especiales, y por ello elegimos las principales marcas como opción para las empresas, dando una rentabilidad verdadera y asesorando en todo momento sobre la configuración más adecuada.

Estudiamos los casos particulares de cada empresa y ajustamos el hardware a cada puesto de trabajo, junto con un software acorde al mismo.

Además ofrecemos un completo servicio de instalación IN-SITU de sus equipos por técnico cualificados desde Servidores, equipos de oficina, redes cableadas, redes inalámbricas, impresoras y cualquier tipo de periférico que necesite su empresa como soluciones completas llave en mano, no lo dude y pregúntenos.






DigitalDealer
SOLUTIONS