

“Navegant junts
arribem a l'objectiu”

Podem ajudar-te !

Som un equip de professionals amb experiència, que tenim el ferm compromís de proporcionar la millor solució d'estalvi per reduir la despesa de la teva empresa

Amb l'objectiu de guanyar-nos la confiança en una relació a llarg termini,

T' OFERIM:

1. La màxima implicació. Entre altres motius perquè la nostra remuneració depèn de l'estalvi aconseguit.
2. Realitzar una exhaustiva consultoria a la recerca de la millor solució.
3. Aplicar les nostres solucions mitjançant una d'aquestes dues opcions:
 - a. La formació del personal assignat i el seguiment periòdic en els nous processos de compra.
 - b. Externalitzant amb nosaltres la gestió de compres.
4. Les eines de gestió informàtica adequades, per obtenir els millors resultats en cada cas.
5. Uns resultats d'estalvi garantits a curt termini en partides d'actuació molt concretes mitjançant la nostra Central de Compres.
6. Assolir els objectius sense que això afecti a la qualitat dels teus productes o serveis.
7. Una relació a llarg termini en què et dediquem el temps que tu i la teva empresa necessiteu.
8. Accés a proveïdors que habitualment tanquen les teves vies de subministrament segons el volum de compra (accés directe a fabricants).
9. Guanyar en competitivitat i fiabilitat. La nova situació ha d'ajudar a ser més forts.
10. El nostre compromís de millora contínua.



SI NO HI HA ESTALVI NO HI HA REMUNERACIÓ

Realitzem una auditoria prèvia gratuïta per a emetre un projecte d'estalvi seriós, amb les línies d'actuació necessàries per assolir els objectius d'estalvi, en volum i percentatge de facturació.

Únicament cobrarem una comissió sobre l'estalvi aconseguit en el període d'estudi, negociació i implantació d'accions.



El nostre grup de consultors realitza una completa auditoria del departament de compres i tots els departaments satèl·lits que intervenen de manera directa o indirecta en la presa de decisions i disseny de polítiques de compra de les partides afectades. Com a resultat d'aquesta auditoria s'emete un informe d'accions i polítiques de compra a realitzar amb un termini d'execució definit, duent-se a terme totes tenint en compte el marc d'actuació fixat amb el client.

Els nostres especialistes en negociació i prospecció de proveïdors realitzaran la labor de definir la cartera de proveïdors per a tots els articles i serveis que intervinguin en les partides acordades

RESULTATS A CURT TERMINI.

Amb un disseny de treball molt senzill, garantim uns resultats d'estalvi en partides d'actuació molt concretes.

Si no aconseguíssim millorar les condicions actuals, no es factura i el client disposarà de l'informe de recomanacions de millora emès, amb la finalitat que a la seva elecció es pugui implantar en l'organització.

En la presa de dades s'han de tenir en compte aspectes fonamentals per a la negociació com són: històric de proveïdors i preus. Experiències passades. Preus de compra en el moment de la presa de dades. Posició de la companyia davant les legislació vigent quant a pagament i ajornament a proveïdors. Política financera de l'empresa

Establim un període de seguiment del nivell de qualitat i condicions acordades amb les empreses proveïdores seleccionades, durant els sis mesos posteriors al tancament de contracte.



COMPROMÍS DE MILLORA CONTÍNUA DE CONDICIONS I QUALITAT DE SERVEI.

Gràcies a la nostra experiència tant en el mercat nacional com en les places internacionals oferim un paquet de gestió més assessorament per a aquelles empreses que no puguin invertir en un departament de Comerç Internacional.

El nostre equip de treball i les nostres eines informàtiques permeten el control total de processos de compra de forma remota, oferint dos grans blocs de treball:

- Externalització parcial. Destinat a aquelles empreses que no compten amb mitjans o personal adequats per fer una gestió puntual
- Externalització total. Com experts en gestió informatitzada de processos, realitzem una integració total entre el programari de gestió del client i el nostre programari propi. Aquesta integració ens dóna accés de forma remota a les dades necessàries (vendes, nivells d'inventari, fulles i plans de producció, previsions anuals, límits financers fixats, pressupostos despesa, ...) per fixar una política de compra integral que garanteixi el subministrament de materials en el temps i forma més apropiat.

