

/ Caso de Estudio /

Las tabletas Getac ZX70 proporcionan una solución perfecta y resistente para el fabricante de lubricantes mexicano



/ Desafío /

El personal de ventas del fabricante mexicano de lubricantes industriales y automotrices Comercial Roshfrans S.A. DE C.V. trabaja en un entorno caracterizado por tareas exigentes en condiciones climáticas difíciles. Por ejemplo, las temperaturas en algunos estados mexicanos a menudo exceden los 40 ° C y la humedad extrema es común. Agregando a esto los duros efectos de los viajes diarios asociados con el trabajo de su personal de ventas a través de toda la región, es necesario contar con equipos robustos para profesionales exigentes.

/ Solución /

Las tabletas ZX70 de Getac son ideales para tales tareas de ventas y recolección, colocando recursos útiles y eficientes en manos de los ejecutivos de ventas, brindando formas más fáciles y efectivas de abordar sus objetivos cotidianos. Esto incluye proporcionar especificaciones técnicas de sus productos, así como mostrar folletos electrónicos y videos instructivos, entre otras tareas. Los dispositivos robustos de Getac permiten a Roshfrans interactuar con los sistemas de la compañía bajo cualquier condición climática.

/ Beneficios /

Para Roshfrans, las tabletas ZX70 de Getac simplifican y agilizan el trabajo de ventas, permitiendo a los representantes de la compañía concentrarse en registrar pedidos y pagos de clientes, sincronizándolos con sistemas centralizados en línea sin tener que preocuparse por daños o fallas del dispositivo durante el proceso. Al mismo tiempo, la compañía puede ubicar a cada equipo de ventas en tiempo real para maximizar su desempeño.

/ Cita /

"Ha sido una adquisición excelente. Los beneficios que hemos visto hasta ahora han garantizado y probado que Getac fue la mejor opción. La relación costo/beneficio es muy alta y todavía tenemos muchas oportunidades para seguir obteniendo mucho más de estos dispositivos. Getac como compañía es claramente un excelente fabricante que cumple su promesa a sus clientes".

David Escalante – Gerente de Tecnologías de la Información, Comercial Roshfrans.



/ Getac ZX70 /
Android-Powered Rugged Tablet

/ Desafío /

El personal de ventas del fabricante mexicano de lubricantes industriales y automotrices Comercial Roshfrans S.A. DE C.V. trabaja en un entorno caracterizado por tareas exigentes en condiciones climáticas difíciles. Por ejemplo, las temperaturas en algunos estados mexicanos a menudo exceden los 40 ° C y la humedad extrema es común. Agregando a esto los duros efectos de los viajes diarios asociados con el trabajo de su personal de ventas a través de toda la región, es necesario contar con equipos robustos para profesionales exigentes. Es así como los ejecutivos de ventas de Roshfrans requieren dispositivos resistentes para garantizar que lleguen a cada cliente en una amplia gama de regiones con condiciones variables, que pueden hacer que otros dispositivos sucumban al desgaste y daño excesivo.



Los ejecutivos de ventas trabajan casi en su totalidad al aire libre, ya sea en sus automóviles o a pie, donde los entornos diversos y extremos de México están marcados por la lluvia, el polvo, la humedad y la contaminación frecuente, que a menudo pueden dañar el hardware de un equipo no diseñado para resistir condiciones extremas. La fuerza de ventas de Comercial Roshfrans se extiende a través de todo el país y se compromete a brindar un servicio excelente, requiriendo que las interacciones con los clientes se registren a través de su CRM para agilizar sus procesos.



/ Solución /

Las tabletas ZX70 de Getac son ideales para tales tareas de ventas y recolección, colocando recursos útiles y eficientes en manos de los ejecutivos de ventas, brindando formas más fáciles y efectivas de abordar sus objetivos cotidianos. Esto incluye proporcionar especifi-

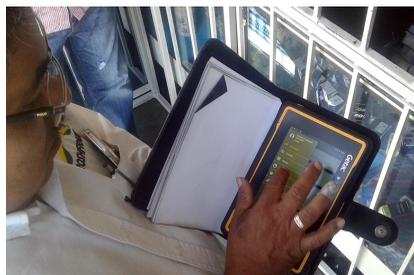
caciones técnicas de sus productos, así como mostrar folletos electrónicos y videos instructivos, entre otras tareas.



Los dispositivos robustos de Getac permiten a Roshfrans interactuar con los sistemas de la compañía bajo cualquier condición climática. Los productos Getac son excepcionalmente duraderos, y su duración superior de la batería proporciona más de un día hábil completo de usabilidad, logrando una mayor eficiencia en el trabajo de campo. Además, la claridad de la pantalla bajo la luz directa del sol permite a los miembros del equipo de Roshfrans trabajar sin complicaciones al aire libre.

/ Beneficios /

Para Roshfrans, las tabletas ZX70 de Getac simplifican y agilizan el trabajo de ventas, permitiendo a los representantes de la compañía concentrarse en registrar pedidos y pagos de clientes, sincronizándolos con sistemas centralizados en línea sin tener que preocuparse por daños o fallas del dispositivo durante el proceso. Al mismo tiempo, la compañía puede ubicar a cada equipo de ventas en tiempo real para maximizar su desempeño. Comercial Roshfrans ahora disfruta de una mejor comprensión del comportamiento integral del cliente, por lo que es más fácil proporcionar a sus consumidores las soluciones adecuadas para una variedad de necesidades.



Los productos Getac son dispositivos robustos que permiten al personal realizar operaciones diarias sin contratiempos ni fallas. Para Comercial Roshfrans, las tabletas Getac han demostrado ser muy estables y fáciles de usar, quedando impresionados por la durabilidad y la longevidad de su batería, permitiendo al personal de ventas que realice su trabajo sin detenerse durante el día para recargar el equipo. La resistencia a vibraciones y caídas, muestra la durabilidad del dispositivo, el cual según David Escalante – Gerente de Tecnologías de la

Información en Roshfrans, "han sido tan buenas que no hemos tenido ningún equipo dañado en los siete meses que llevamos utilizándolos". La tableta ZX70 de Getac, implementada por Comercial Roshfrans, ha apoyado en aumentar su velocidad de recepción y respuesta a pedidos de clientes en un 20%. Además, la robustez de los dispositivos resultó en una reducción del 100% de la tasa de daños en comparación con las tabletas anteriores utilizadas por la empresa. Este hecho fue particularmente importante para la gerencia, lo que los llevó a considerar el dispositivo como una solución a largo plazo, incluyendo la incorporación de las nuevas tabletas de Getac ZX70. Roshfrans ha logrado mejorar la efectividad del monitoreo y la eficiencia de los procesos de la compañía, cumpliendo con su promesa al pueblo mexicano.



Acerca de Comercial Roshfrans S.A. DE C.V.

Comercial Roshfrans es una empresa 100% mexicana dedicada a la formulación, elaboración y comercialización de lubricantes para uso automotriz e industrial. Desde su fundación como Comercial Roshfrans Sociedad Anónima de Capital Variable (S.A. de C.V.), la compañía se ha dedicado al futuro de México y se ha distinguido por la calidad excepcional de sus productos y su compromiso con la satisfacción total del cliente. La filosofía de Comercial Roshfrans se basa en este compromiso con México y las generaciones futuras, ejemplificado por la creación de empleo para los mexicanos, respaldando su identidad y contribuyendo a la infraestructura del país.

La visión de Comercial Roshfrans se centra en el consumidor, la inversión y la investigación para comprender mejor las necesidades del mercado y, al mismo tiempo, ofrece soluciones de lubricación que satisfacen plenamente los exigentes requisitos de los consumidores de todo el país. La compañía ha logrado la certificación de gestión de calidad ISO 9001: 2008 y la certificación de sistema de gestión ambiental ISO 14001: 2004, destacando su compromiso con el medio ambiente. Además, el Centro de Gestión Tecnológica CGT de la compañía ha sido acreditado bajo ISO 17025: 2005 por la Entidad Mexicana de Acreditación (ema).

Comercial Roshfrans trabaja en varios segmentos del mercado, incluidas grandes industrias y OEM, tiendas de autoservicio, estaciones de servicio, minoristas y proveedores de autopartes. La compañía se convirtió en clientes de Getac a través de uno de sus distribuidores en México, Scanmex.