

## SOFTWARE & SERVICES INTEGRATON, S. DE R.L. DE C.V. >PRENSA ELECTRÓNICA<

### mercadotecniapublicidadmedios **Merca2.0**

#### Xerox presenta nuevas oportunidades de negocio para las artes gráficas

por REDACCIÓN MERCA2.0 en 1-01-2011 Este artículo tiene 53 vistas dentro MERCADOTECNIA, MEXICO

México, D.F.- Hoy en día el mercado de las artes gráficas en México se transforma de manera importante, ya que diversos clientes del sector dejaron de solicitar altos volúmenes de impresiones pues actualmente los negocios manejan con mayor cuidado los costos.

Del mismo modo, el cambio que inicia con el 2011 y que tiene que ver con facturación electrónica, seguramente obligará a empresas del sector a realizar cambios de manera evolutiva en su manera de hacer negocios. La manera de hacer **publicidad**, también cambia a un esquema "personalizado" para generar un mejor impacto y recordación en los clientes.

Para ver más detalles, da click [aquí](#).

#### Notas sobre mercadotecnia:

Xerox habilita la capacidad de publicar libros en manos de los consumidores  
Xerox Corporation nombra a nuevos vicepresidentes

Para responder a las nuevas necesidades del mercado, Xerox Mexicana, en mancuerna con su socio estratégico Software & Services Integration, presentan una solución inteligente para el segmento de artes gráficas: la serie **Docucolor**.

Laura Noguera, representante de Software & Services Integration, señaló al respecto que cuando se trata impresión bajo demanda "los equipos Docucolor de Xerox, resultan una herramienta fundamental que les ayudará a los usuarios a eficientar el proceso de solicitud de trabajos a un maquilador optando por hacerlo en casa, evitando 'dependencia' o pérdida del cliente al no poder cubrir los requerimientos solicitados en forma y en tiempo".

Además, destacó su experiencia con los equipos de Xerox: "En particular con los equipos Docucolor, hemos confirmado que para el mercado de 'artes gráficas' es la mejor opción por los beneficios que les podemos ofrecer. Brindamos valor agregado al ser consultores del cliente, facilitando la generación de ideas sobre los negocios que puede llegar a realizar con el equipo, lo cual nos permite mantener una excelente relación con cada uno de ellos".

Es así como la gama de productos de la familia **Docucolor** de Xerox aumentan la productividad con las herramientas automatizadas de la administración del color, al brindar calidad de color de **imagen** uniforme en los trabajos para obtener con esto resultados profesionales.

Tagged como: administración del color, artes gráficas, calidad de color, color de imagen, Docucolor, facturación electrónica, impresión bajo demanda, impresiones, Laura Noguera, Software & Services Integration, Xerox, Xerox Mexicana

#### El autor de este artículo...



Redacción Merca2.0 – que ha escrito 15190 artículos en Revista Merca2.0.

Revista líder en información de mercadotecnia, publicidad y medios

Sigue en twitter a [@merca20](#)

Únete a  
Registra tu email en la sig  
más importantes

Escribe tu

Nombre

Apellido

#### REVISTA IMPRESA



#### NÚMEROS ANTERIORES

Estudio Anual de Periódicos

The big four: la apuesta del póquer

Cinco perfiles de consumidor

Edgar Valero: apasionado del deporte

#### COLUMNISTAS

Aprendizajes del 2012



## Economizan gastos de impresión

Por EFE

**LAS EMPRESAS PUEDEN AHORRAR ENTRE 10% Y 40% EN ESTE RUBRO, DE ACUERDO CON LA COMPAÑÍA S&SI**

Una buena planeación de recursos en la empresa desemboca en ahorro de dinero. El área de impresión es un buen ejemplo de ello: "Con una buena planeación en esta área las empresas de cualquier tamaño pueden generar ahorros que van de un 10% a un 40%", de acuerdo con la compañía, Software & Services Integration (S&SI).

Una buena planeación de recursos desemboca en ahorro de dinero. El área de impresión es un buen ejemplo de ello.

Laura Noguera, consultora de la firma, señaló que su compañía implanta soluciones en compañías mexicanas con el fin de reducir costos y mejorar los procesos durante la crisis: "El proceso está orientado a optimizar la parte de los insumos como el papel, tinta, entre otros recursos acompañado de software que ayudan a administrar los gastos".

Añadió que la oferta que proponen a los clientes va desde asesoría, instalación y arrendamiento de equipos, suministro de consumibles y disposición de recursos humanos hasta financiamiento. Algunos de sus clientes son Crédito Firme, Tv Azteca y Mexicana de Aviación.

Por su parte, Alfonso Reyes, también consultor de la firma, señaló que "lo que buscamos es que el cliente imprima lo necesario o que reduzca sus procesos de impresión y mejore la productividad de la gente".

Además, la compañía mexicana ofrece outsourcing y consolidación de impresión con las empresas tecnológicas HP y Lexmark. "Esto quiere decir que el cliente paga una renta mensual y en lugar de desembolsar todo el costo de la inversión obtiene el servicio que permite al final generar ahorros". Además, si el cliente desea otra marca, S&SI puede adaptarse.

Los contratos con los clientes son a 36 meses, dijo, pero si una empresa requiere que este periodo sea diferente (por ejemplo a 12 meses) existe esa posibilidad.

S&SI creció en el primer trimestre de este año 18% comparado con el mismo periodo de 2008 y esto se debe a la atención que la firma ofrece a las empresas. Pese a la crisis, los voceros aseguran ver interés por parte de las compañías mexicanas en este tipo de soluciones. "En estos tiempos, lo que buscan los empresarios es ahorrar para no despedir a su personal", aseguró Reyes.

La compañía también ofrece servicios y soluciones enfocadas a telefonía IP, VoIP, equipos de PC y un licenciamiento enfocado a la administración, entre otros.

La metodología utilizada por S&SI es primero una visita a la empresa y realizar un diagnóstico. Después se hace una propuesta que identifica las zonas donde se pueden ahorrar costos. Finalmente se ofrece la solución adecuada a la empresa, como el servicio de outsourcing de impresión o una renovación de los equipos de impresión.

Twitter 0

Me gusta

A una persona le gusta esto. Sé el primero de tus amigos.

► La serie Docucolor de Xerox y el soporte de Software & Services han generado nuevas oportunidades de negocio para los profesionales de artes gráficas

## Xerox en mancuerna con Software & Services presentan una solución inteligente para el segmento de artes gráficas

[http://www.excelsiorinternet.com/2011/12/12/48.html](#)

### Hoteles en San Antonio

[despegar.com.mx/San-Antonio](http://despegar.com.mx/San-Antonio)

San antonio x \$ 476 la Noche Sólo en Despegar.com Reserve Aquí!

\* CIUDAD DE MÉXICO, 26 de noviembre 2010 – Hoy en día el mercado de Artes Gráficas en México se está transformando de manera importante, diversos clientes del sector han dejado de solicitar altos volúmenes de impresiones ya que los negocios están manejando con mayor cuidado los costos. Asimismo, el cambio que inicia con el 2011 y que tiene que ver con facturación electrónica, seguramente obligará a empresas del sector a realizar cambios de manera evolutiva en su manera de hacer negocios. La manera de hacer publicidad, también está cambiando a un esquema "personalizado" para generar un mejor impacto y recordación en nuestros clientes.

Para responder a las nuevas necesidades del mercado, Xerox Mexicana y su socio estratégico de negocio Software & Services Integration, recientemente organizaron un encuentro con empresas y profesionales de Artes Gráficas en México, para platicar sobre la manera en que están cambiando los negocios en este sector.

Laura Noguera, representante de Software & Services Integration, señaló al respecto: "Durante este encuentro tuvimos la oportunidad de mostrar al sector de artes gráficas cómo hemos ayudado a nuestros clientes a generar nuevas oportunidades de negocio, a través de la impresión bajo demanda con el apoyo de equipos Docucolor de Xerox, los cuales resultan una herramienta fundamental que les ayudará a eficientar el proceso de solicitud de trabajos a un maquilador optando por hacerlo en casa, evitando dependencia o pérdida del cliente al no poder cubrir los requerimientos solicitados en forma y en tiempo".

De la mano de su socio de negocio, Xerox ofrece una gama de soluciones reales a las posibles necesidades de los clientes a través de tres diferentes alternativas, habilitando el acceso a la tecnología la cual les permita incrementar la capacidad de respuesta ante sus clientes, a través del portafolio de servicios que ofrecen aumentando sus utilidades.

#### Productos y servicios:

- Venta de equipos con beneficio en el precio por pago de contado.
- Ofrecimiento de la compra de la tecnología Xerox con financiamiento, donde el cliente paga a plazos el equipo.
- Arrendamiento puro: Software & Services Integration ofrece al cliente el esquema de un pago mensual por el equipo deseado y tiene la facilidad de contar con la tecnología utilizándola para generar beneficios económicos. Una de las principales ventajas para el cliente es que el pago por este servicio es 100% deducible para ellos y cuando se termine el contrato, el cliente tiene la opción de firmar un nuevo contrato y tener otro equipo con la última tecnología, además de la simplificación administrativa del manejo y depreciación de los activos.

Finalmente, Laura Noguera destacó su experiencia con los equipos de Xerox: "En particular con los equipos Docucolor de Xerox, hemos confirmado que para el mercado de Artes Gráficas es la mejor opción por los beneficios que les podemos ofrecer". "Brindamos valor agregado al ser consultores del cliente, facilitando la generación de ideas sobre los negocios que puede llegar a realizar con el equipo, lo cual nos permite mantener una excelente relación con cada uno de nuestros clientes"

Es así como la gama de productos de la familia Docucolor de Xerox aumentan la productividad con las herramientas automatizadas de la

Anuncios Google

NotiMX en Facebook  
Me gusta 157

NotiMX  
<http://MundoFinanciero.net>  
Exinda acelera el paso mientras el mercado adopta soluciones de seguridad para WAN que mejoran dinámicamente la experiencia del usuario final  
web.noti.mx  
<http://noti.mx>  
Clientes de todo

A 157 personas les gusta NotiMX.

Oscar	Edgar	Mapy	Alma
Paula	Anne	Yazz	Pnm

Plug-in social de Facebook

- Notrix Infosistemas  
**SVSNet**
- SVSNet #RT  
svsnet.netai.net Exinda acelera el paso mientras el mercado adopta soluciones de...  
[bit.ly/WXeS3h](http://bit.ly/WXeS3h) noti.mx  
15 hours ago · reply · retweet · favorite
- SVSNet #RT  
SoftViewSolutions.com APOYA EL GOBERNADOR OSUNA A MIGRANTES: El Gobernador charl...  
[bit.ly/Viraxh](http://bit.ly/Viraxh) noti.mx  
17 hours ago · reply · retweet · favorite
- SVSNet #RT  
SectorLaboral.info ATIENDE GOBIERNO DEL ESTADO PETICIONES DE RESIDENTES DE LOS E...  
[bit.ly/Viraxf](http://bit.ly/Viraxf) noti.mx  
17 hours ago · reply · retweet · favorite
- SVSNet #RT  
svsnet.netai.net PERMANECERÁN CERRADAS POR DÍAS FESTIVOS INSTALACIONES DE GOBIE...  
[bit.ly/Viraxd](http://bit.ly/Viraxd) noti.mx  
17 hours ago · reply · retweet · favorite

Join the conversation



## Brother® y S&SI unen su experiencia para brindar soluciones avanzadas a las PyMEs



Según Mario Chacón, el objetivo del acercamiento entre Brother y Software & Services Integration es desarrollar el canal de VAR'S

Fecha de publicación: 23/09/2010

**México D. F., Septiembre de 2010.-** Brother International de México y Software & Services Integration, unen su experiencia en el campo de la administración de impresión para proveer a las PyMEs soluciones avanzadas e inteligentes.

El objetivo de la alianza entre ambas empresas es generar una estrategia para cubrir las necesidades de impresión del mercado PyME o SMB, buscando llegar a este nicho con equipos Brother que, por sus precios y características, son una oferta que brinda soluciones sumamente atractivas a los clientes, como el software integrado al equipo, lo que resulta un beneficio importante para las empresas, pues en la mayoría de los casos se tienen que adquirir por separado, lo que implica un desembolso mayor y tal vez no contemplado. *"Iniciamos el programa en conjunto con Brother porque están muy orientados a toda la parte de servicios y consideramos que la empresa está generando soluciones innovadoras enfocadas para cierto mercado, y en el tema de impresión tienen propuestas muy interesantes para poder explotarlos. Escogemos únicamente las marcas que nos ayuden a cumplir con nuestros objetivos de calidad en el servicio",* comentó Laura Noguera, Socio – Director de S&SI.

Con respecto a la intención del acercamiento entre Brother y Software & Services Integration, Mario Chacón, Gerente de Canal de Brother International de México, comentó que el objetivo es desarrollar el canal de VAR'S, buscando hacer una sinergia importante, aprovechando la amplia experiencia y conocimiento con el que cuentan en este segmento de mercado y bajo estas expectativas, Brother estará colaborando con el apoyo necesario.

### Beneficios:

Con esta unión ambas empresas ofrecen una oportunidad interesante de negocio con equipos cuyo costo es bajo y pero que al mismo tiempo ofrecen un beneficio muy alto, aunado a las facilidades que S&SI brinda a las PyMEs para manejar pagos mensuales y darles así la posibilidad de imprimir de manera inteligente obteniendo un ahorro significativo. *"El beneficio principal para el usuario final está representado por los precios accesibles y el ofrecimiento de un servicio a través de pagos mensuales pequeños que les proporcionen el acceso a la tecnología de punta. Así, las empresas podrán despreocuparse de toda la parte de impresión y manejo de equipo y se harán cargo exclusivamente de lo que corresponde a la actividad principal de su negocio",* agregó Alfonso Reyes Ramirez, Socio – Director de S&SI.

En el mercado existe gran cantidad de marcas y productos, sin embargo, la posibilidad de brindar un buen servicio a través de los productos indicados, marca la diferencia. Con esta alianza Brother y S&SI ayudarán a los clientes a obtener ahorros sustanciales, de igual forma, los clientes pueden adquirir soluciones a la medida de sus necesidades, sin tener que preocuparse por el mantenimiento del mismo, consumibles, tinta, etc; la atención y asesorías que se contemplan como parte del servicio le asegura al cliente la disponibilidad del producto y un retorno de inversión a corto plazo. Un aspecto importante es que las PyMEs no necesitan realizar un desembolso importante, el esquema de pagos mensuales evita que se descapitalicen, lo que les permite destinar sus recursos a su negocio primordialmente, y al mismo tiempo, pueden contar con tecnología de punta.

Está demostrado que actualmente uno de los puntos que más preocupa a los clientes o usuarios finales de negocio, es el manejo de los recursos de impresión. En este sentido, ambas empresas brindan la oportunidad de que sus clientes impriman inteligentemente obteniendo como resultado ahorros importantes. Por una parte, el cliente tendrá la capacidad de administrar de manera eficiente el flujo de impresiones, por otro lado, los usuarios, conscientes del monitoreo, automáticamente bajarán su volumen de impresión por lo menos en un 20 ó 30%. Con los equipos Brother, y a través de los servicios de S&SI, se busca crear en las pequeñas y medianas empresas una cultura de impresión inteligente y discriminada, cuidar lo que se va a imprimir, algo con lo que desafortunadamente no cumplimos la gran mayoría en la actualidad. En este sentido cobra absoluta importancia la introducción de los productos Brother en el mercado de las PyMEs, para ofrecerles el acceso a las nuevas tecnologías de impresión, con costos razonables, eliminando el desperdicio y los altos costos que hoy en día representa la impresión para la gran mayoría de las empresas.

Aunado a esto, la mayoría de las PyMEs que cuentan con impresoras antiguas podrán acceder a estos servicios, lo que les permitirá cubrir dos requerimientos cada vez más importantes, la optimización en las soluciones de impresión y la facturación electrónica.

*"La gran oportunidad que visualizamos conjuntamente es que mediante esta alianza proveeremos de servicio a la PyME, con la tecnología de Brother y el conocimiento y experiencia de S&SI. Queremos llegar a las PyMEs, porque representan el mercado con mayor potencial, les podemos ofrecer una alternativa viable para optimizar sus recursos, con soluciones avanzadas, antes pensadas exclusivamente para grandes corporativos",* comentó Alejandro Noriega, Vicepresidente Comercial de Brother International de México.

Software & Services Integration es una empresa de servicios que nació en el año 2002, cuentan con 15 años de experiencia ofreciendo servicios administrados de impresión y han trabajado en diferentes proyectos de outsourcing con compañías transnacionales. *"En México hacen falta consultores de impresión para servicios administrados, hoy creemos que no todas las empresas que se dedican a la rama de impresión en nuestro país, cuentan con la suficiente experiencia, ya que un proyecto de servicios de impresión mal manejado puede llevar a la quiebra a una compañía, mientras que un buen manejo con la debida experiencia puede llevar a una muy buena oportunidad de negocios y de optimización del capital, tanto para el usuario final, como para el distribuidor y a su vez para el fabricante. Es ahí donde nosotros estamos trabajando y donde contamos con un potencial muy interesante, gracias a nuestra experiencia en este tipo de proyectos y el respaldo de una empresa que produce tecnologías innovadoras y de gran calidad, como lo es Brother, por lo que consideramos que el éxito está garantizado",* indicó Alfonso Reyes de S&SI.

Noticias de Brother >>

ver todas

- 1- Brother presenta sus Rotuladores Industriales
- 2- Impresoras portátiles para usuarios móviles
- 3- Impresión y Escaneo "para llevar" con Brother iPrint&Scan

Entrevistas de la semana >>



**Bill Wu**  
Managing Director de  
EnGenius  
Buscaremos más canales  
para seguir creciendo:  
EnGenius



**Enrique Reyna**  
Gerente de Marketing en  
Grupo Dice  
Grupo Dice cumple 25  
años y cierra el 2012 con  
un crecimiento del 53%

Las 5 noticias principales >>

Samsung

> Samsung lleva a casa la fiesta más esperada del año

Xerox

> Xerox amplía herramientas para Desarrollo de Negocios

Isaca

> Continuidad del Negocio: Tendencias Emergentes

ADATA

> ADATA lanza revolucionarios DRAM XPG de Nueva Generación

lomega

> Una Nube Personal para todo tipo de usuario



Inicio

## Que no te “impresionen” los costos de impresión

12 Junio, 2009 - 16:39 Crédito: Carmen Castellanos



En tiempos económicos difíciles, los cambios en procesos tan básicos como el de la impresión y fotocopiado de documentos pueden hacer la diferencia para tener más **flujo de efectivo** en caja.

**Estudios** revelan que **de cada 100 impresiones, cuando menos 10 no se necesitan.**

De acuerdo con S&SI, consultora y asesora en el manejo de equipos y consumibles, de 100% de las impresiones que hacen los **empleados**, sólo entre 60 y 80% son realmente útiles según el cargo en la compañía.

"Hay casos en empresas donde una persona dedicaba dos horas para sacar 20 juegos de copias de 20 hojas cada uno. Con las **herramientas** tecnológicas, **este proceso se transformó a un escaneo de información y se redujo a ocho minutos**", dijo José Alfonso Reyes, socio y consultor de S&SI.

"Los estudios han indicado que una empresa gasta hasta 3% de su facturación en este rubro", comentó por su parte Laura Noguera, también socia de S&SI.

De acuerdo con los entrevistados, "ni las pequeñas ni las medianas, incluso las grandes, saben cómo es este proceso en sus empresas".

Ante esta realidad, **sugieren acercarse a un outsourcing que detecte las necesidades del negocio.**

"Muchas (PYMES) compran una impresora sin revisar si es la que necesitan", afirma Reyes; "en ocasiones es un equipo muy avanzado que les genera más gastos".

### Mejores prácticas

De acuerdo con Noguera, al asesorarse las empresas pueden encontrar equipos con herramientas que ayudarán a disminuir el fotocopiado e impresión con el **escaneo de documentos**, aumentando la productividad de los empleados.

COMPARTIR



Promedio:

Sin votos aún

NOTAS RELACIONADAS

ÚLTIMAS NOTICIAS



Amplían plazo para certificar policías

Ahorro para el retiro toca récord en noviembre

Turistas gastarán 42,562 mdp durante vacaciones navideñas

Cancelan 800 vuelos en NY por tormenta de nieve

Durango registra temperaturas de 11 grados bajo cero

+ LEIDO

Cruz Azul y América, de shopping europeo (20,015 hits)

"Chicharito" espera que su gol le de la titularidad (11,201 hits)

Empuje diplomático de la ONU y Rusia a Siria (10,175 hits)

Nicolás Bertolo busca fichar para Cruz Azul (8,229 hits)

Nace el hijo de Shakira y Piqué (7,179 hits)

elempresario.mx



Protege la información tu compañía  
Cinco consejos para evitar riesgos

Trabajo en equipo, otra cualidad del liderazgo  
Evolución, el futuro del mobile shopping